A ECONOMIA DA DESIGUALDADE

THOMAS PIKETTY

TRADUÇÃO DE ANDRÉ TELLES



A ECONOMIA
DA DESIGUALDADE

THOMAS
PIKETTY

TRADUÇÃO DE ANDRÉ TELLES

REVISÃO TÉCNICA DE MONICA BAUMGARTEN DE BOLLE



TÍTULO ORIGINAL
L'Économie des Inégalités

PREPARAÇÃO
Isabela Fraga

REVISÃO
Ângelo Lessa
Luísa Ulhoa

ARTE DE CAPA
Graciela Galup; © Harvard University Press

ADAPTAÇÃO DE CAPA
Julio Moreira

REVISÃO DE EPUB
Vanessa Goldmacher

GERAÇÃO DE EPUB
Intrínseca

E-ISBN
978-85-8057-649-8

Edição digital: 2015

Editora Intrínseca Ltda.
Rua Marquês de São Vicente, 99/3º andar
22451-041 — Gávea
Rio de Janeiro — RJ
Tel./Fax: (21) 3206-7400
www.intrinseca.com.br


f




You
Tube


intrínseca


Veja como funciona seu e-book

Se estiver lendo em um aparelho com rotação automática, desabilite-a para visualizar melhor os gráficos.

Advertência ao leitor

Este livro foi escrito e publicado pela primeira vez em 1997. Desde então, foi reeditado e atualizado diversas vezes, em especial para esta nova edição (lançada na França em 2014). Todavia, é necessário assinalar que a estrutura geral não foi modificada desde 1997 e que a obra reflete basicamente o estado dos conhecimentos e da documentação disponível à época. Em especial, há referências apenas incipientes aos estudos internacionais realizados ao longo dos últimos quinze anos sobre a dinâmica histórica da desigualdade. O leitor interessado numa apresentação detalhada dessas pesquisas históricas e nas lições que delas podemos extrair deve consultar a World Top Incomes Database (disponível on-line) e meu livro *O capital no século XXI* (Intrínseca, 2014).

Sumário

Capa
Folha de rosto
Créditos
Mídias sociais
Veja como funciona seu e-book
Advertência ao leitor

Introdução

Capítulo 1: A mensuração da desigualdade e de sua evolução
Os diferentes tipos de renda
A desigualdade dos salários
Comparações internacionais
A desigualdade das rendas
Comparações internacionais
A desigualdades no tempo e no espaço
A evolução histórica da desigualdade
Das grandes leis históricas às incertezas
Dos salários às rendas
A desigualdade em relação ao emprego

Capítulo 2: A desigualdade capital-trabalho
A participação do capital na renda total
A questão da substituição capital-trabalho
Um acordo entre teorias de curto e longo prazo?
Boxe: a mensuração da participação do capital
A dinâmica da distribuição do capital
A teoria do crédito perfeito e da convergência
O problema da imperfeição do mercado de capital

Capítulo 3: A desigualdade das rendas do trabalho
Desigualdade dos salários e desigualdade do capital humano
O alcance explicativo da teoria do capital humano
Como redistribuir os salários?

De onde vem a desigualdade do capital humano?
As causas sociais da desigualdade dos salários
O papel dos sindicatos na formação dos salários
O poder de monopsônio dos empregadores
Salários de eficiência e salários justos

Capítulo 4: Os instrumentos da redistribuição
A redistribuição pura
As taxas médias e marginais da redistribuição
A redistribuição fiscal justa
As redistribuições eficientes
Redistribuição e seguros sociais
Redistribuição e demanda

Referências bibliográficas

Sobre o autor
Conheça o outro livro do autor
Leia também

Introdução

A questão da desigualdade e da redistribuição está no cerne dos conflitos políticos. Numa formulação um tanto caricata, podemos dizer que o conflito central opõe tradicionalmente as duas posições a seguir.

De um lado, a posição liberal de direita afirma que só as forças do mercado, a iniciativa individual e o aumento da produtividade possibilitam no longo prazo uma melhora efetiva da renda e das condições de vida, em particular dos mais desfavorecidos. Nessa lógica, a ação pública de redistribuição deve não apenas ser moderada, mas se limitar a instrumentos que interfiram o mínimo possível nesse mecanismo virtuoso — como, por exemplo, o sistema integrado de tributação e transferências (imposto negativo) de Milton Friedman [1962].*

De outro lado, a posição tradicional de esquerda, herdada dos teóricos socialistas do século XIX e da prática sindical, afirma que somente as lutas sociais e políticas são capazes de atenuar a miséria dos menos favorecidos produzida pelo sistema capitalista. Assim, a ação pública de redistribuição deve, ao contrário, permear o âmago do processo de produção, contestando assim a maneira como as forças de mercado determinam os lucros apropriados pelos detentores do capital, bem como a desigualdade entre os assalariados — por exemplo, com a nacionalização dos meios de produção ou o estabelecimento de grades salariais compulsórias —, sem se limitar à cobrança de impostos para financiar transferências fiscais.

Esse conflito direita / esquerda mostra, em primeiro lugar, que as discordâncias quanto à forma concreta e à adequação de uma ação pública de redistribuição não se devem necessariamente a princípios antagônicos de justiça social, mas sobretudo a análises antagônicas dos mecanismos econômicos e sociais que produzem a desigualdade. Com efeito, há certo consenso a respeito de diversos princípios básicos de justiça social. Por exemplo, se a desigualdade se deve, ao menos em parte, a fatores fora do controle dos indivíduos, como a desigualdade das dotações iniciais transmitidas pela família ou pela sorte — sobre as quais os indivíduos envolvidos não podem ser considerados

responsáveis —, então é justo o Estado buscar melhorar, da maneira mais eficaz possível, a vida das pessoas mais pobres, isto é, daquelas que precisaram enfrentar os fatores não controláveis mais adversos. As teorias modernas de justiça social exprimiram essa ideia sob a forma do princípio “maximin”, segundo o qual a sociedade justa deve maximizar oportunidades e condições mínimas de vida oferecidas pelo sistema social. Esse princípio foi introduzido formalmente por Serge-Christophe Kolm [1971] e John Rawls [1972], embora o encontremos sob formas mais ou menos explícitas bem mais antigas, como, por exemplo, na noção tradicional de que direitos iguais os mais amplos possíveis devem ser garantidos a todos, pensamento bastante aceito em nível teórico. O verdadeiro conflito ocorre com frequência muito maior em relação à maneira mais eficaz de melhorar realmente as condições de vida dos mais pobres e à extensão dos direitos que podem ser concedidos a todos do que em relação aos princípios abstratos de justiça social.

Portanto, só uma análise minuciosa dos mecanismos socioeconômicos que produzem a desigualdade é capaz de definir a parcela de verdade dessas duas visões extremas da redistribuição e talvez contribuir para a instauração de uma redistribuição mais justa e eficiente. O objetivo deste livro é apresentar o atual estado dos conhecimentos que nos permitem progredir em tal direção.

O exemplo do conflito direita / esquerda reflete acima de tudo a importância da oposição entre diferentes tipos de redistribuição e diferentes instrumentos de redistribuição. Será que devemos deixar o mercado e seu sistema de precificação operar livremente e nos contentar em redistribuir a renda por meio de impostos e transferências fiscais? Ou devemos tentar modificar estruturalmente a maneira como as forças de mercado produzem a desigualdade? Na linguagem dos economistas, essa oposição corresponde à distinção entre a redistribuição pura e a redistribuição eficiente. A primeira adequa-se às situações em que o equilíbrio de mercado é de fato eficiente no sentido de Pareto — isto é, quando é impossível reorganizar a produção e a alocação dos recursos de forma que todos sejam beneficiados —, mas nas quais considerações de justiça social pura exijam uma redistribuição que deduza dos indivíduos mais privilegiados e beneficie os mais pobres. A segunda corresponde a contextos em que as imperfeições do mercado acarretam intervenções diretas no processo de produção, permitindo ao

mesmo tempo melhorar a eficiência no sentido de Pareto da alocação dos recursos e alcançar a equidade de sua distribuição.

Na prática do conflito político contemporâneo, muitas vezes essa oposição entre redistribuição pura e redistribuição eficiente foi confundida com a oposição entre uma redistribuição de amplitude moderada e outra mais ambiciosa. O conflito direita / esquerda tradicional, no entanto, complicou-se ao longo do tempo — por exemplo, desde que parte da esquerda passou a defender a adoção de uma "renda mínima de cidadania", concedida a todos, financiada pelos impostos e que não interfira diretamente no funcionamento do mercado, diferente do imposto negativo de Friedman apenas pelo grau de amplitude. Portanto, em geral, a questão dos instrumentos de redistribuição não se confunde necessariamente com a questão da amplitude da redistribuição. Este livro tentará mostrar que as duas questões ganham ao serem tratadas de maneira distinta, pois quase sempre elas abrangem considerações e respostas diferentes.

Para prosseguir nessa investigação, convém começar evocando algumas ordens de grandeza e evoluções históricas que caracterizam a desigualdade contemporânea, o que nos permitirá identificar os principais fatos que as teorias da desigualdade e da redistribuição devem levar em conta (Capítulo 1). Os dois capítulos seguintes (2 e 3) apresentam as principais análises dos mecanismos que produzem a desigualdade, enfatizando a questão política dos conflitos intelectuais que opõem as diferentes teorias e ao mesmo tempo destacando os fatos observados ou observáveis que permitem arbitrá-los. De início, o Capítulo 2 se debruçará sobre a questão da desigualdade capital-trabalho, uma desigualdade fundamental que marcou profundamente a análise da questão social a partir do século XIX. Em seguida, o Capítulo 3 abordará a questão da desigualdade das próprias rendas dos trabalhos, que talvez tenha se tornado a questão central da desigualdade contemporânea, se não de todos os tempos. Uma vez reunidas essas análises, será possível retomar e aprofundar a questão essencial: a das condições e dos instrumentos de redistribuição (Capítulo 4). Daremos atenção especial à desigualdade e à redistribuição na França, embora a relativa escassez de informações e estudos disponíveis — que curiosamente contrasta com a importância atribuída ao desemprego, à disparidade social etc. no debate público francês dos anos 1990 — tenha nos obrigado a utilizar, em

certos momentos, estudos referentes a outros países, sobretudo os Estados Unidos, para ilustrar, confirmar ou refutar as teorias apresentadas.

---

* As referências entre colchetes remetem à bibliografia no fim deste livro.

{ UM }

A mensuração da desigualdade e de sua evolução

Quais são as ordens de grandeza da desigualdade contemporânea? A desigualdade que separa os pobres dos ricos em determinado país pode ser medida por uma faixa de renda que vai de um a dois, um a dez ou um a cem? Como comparar essas faixas com a desigualdade observada no tempo e no espaço? Essas faixas eram as mesmas em 1950, 1900 ou 1800? A desigualdade decorrente do desemprego tornou-se a principal desigualdade nos países ocidentais dos anos 1990?

Os diferentes tipos de renda

Quais são as diferentes fontes das rendas efetivamente auferidas pelas famílias? A Tabela 1, a seguir, decompõe as rendas dos cerca de 24 milhões de famílias residentes na França em 2000 em termos de salários, rendas dos trabalhadores autônomos (agricultores, comerciantes, profissões liberais etc.), aposentadorias, outras rendas de transferência (assistência familiar, seguro-desemprego, renda mínima etc.) e rendas patrimoniais (dividendos, juros, aluguéis etc.).

O que nos informa a Tabela 1? Em primeiro lugar, 58,8% da renda total das famílias é recebida em forma de salários. Se a isso acrescentarmos os 5,8% das rendas dos trabalhadores autônomos, obteremos cerca de dois terços da renda total constituídos por rendas ditas de atividade. Além disso, as rendas sociais representam mais de 30% do total da renda das famílias, e mais de dois terços delas vão para as aposentadorias. Por fim, as rendas patrimoniais das famílias representam apenas 5% de sua renda total. Fica claro, porém, que as rendas do capital são pouco citadas pelas famílias nas pesquisas. Com base em números fornecidos pelas empresas e pelo sistema bancário sobre os dividendos e juros pagos, a contabilidade oficial faz uma estimativa alta da parcela das rendas do capital na renda total das famílias da ordem de 10% [INSEE, 1996b, p. 26-29]. Seja como for, há consenso entre todas as fontes em concluir que as rendas de atividades representam pelo menos seis ou sete vezes mais dinheiro do que as rendas do capital auferidas pelas famílias. Trata-se de uma característica geral da distribuição das rendas em todos os países ocidentais [Atkinson et al., 1995, p. 101]. No entanto, essa porcentagem de 5% ou 10% subestima a importância das rendas do capital para a economia e a sociedade no geral, pois uma parcela significativa da renda do capital das empresas não é distribuída às famílias que as detêm (ver o Capítulo 2).

TABELA 1

Os diferentes tipos de renda auferidos pelas famílias na França em 2000

	Salários	Autônomos	Aposentadorias	Transferências	Patrimônio
Média	58,8	5,8	21,3	9,5	4,6
D1	17,9	1,7	43,2	34,2	3,1
D2	30,0	2,3	44,6	20,7	2,4
D3	38,3	2,9	40,8	15,1	2,9
D4	44,3	2,7	35,7	14,3	3,1
D5	50,6	2,6	28,9	14,6	3,4
D6	58,4	3,6	22,0	12,4	3,6
D7	63,3	3,4	19,8	10,4	3,2
D8	66,5	3,3	18,7	7,6	3,9
D9	68,6	4,6	16,6	5,6	4,6
P90-P95	70,2	7,0	13,4	4,1	5,3
P95-P100	63,6	16,4	8,4	2,9	8,8

D1 representa os 10% mais pobres das famílias, D2, os 10% seguintes, e assim por diante. P95-P100 representa os 5% mais ricos das famílias, e P90-P95, os 5% anteriores. Os salários representam em média 58,8% da renda total auferida pelo conjunto das famílias. Representam em média 17,9% das rendas auferidas pelos 10% mais pobres das famílias, 30,0% para os 10% seguintes, e 63,6% para os 5% mais ricos.

Observações: as rendas dos autônomos compreendem os lucros agrícolas, os lucros industriais e comerciais, bem como os lucros não comerciais. As transferências compreendem a assistência familiar, o seguro-desemprego e a renda mínima. As rendas do capital auferidas pelas famílias, ou rendas do patrimônio das famílias, compreendem os dividendos de ações, os juros e os aluguéis. Todas as rendas tiveram as contribuições sociais e de CSG/RDS descontadas.

Fonte: levantamento “Budget de famille 2000”, INSEE (cálculos do autor).

É evidente que a importância dos diferentes tipos de rendas varia de acordo com a pobreza ou riqueza de cada indivíduo. A fim de distinguir os diferentes grupos de renda, cabe aqui aplicar a noção de décimo: o primeiro décimo de uma

repartição, referido como D1 na Tabela 1, agrupa os 10% das famílias com as menores rendas; o segundo décimo, referido como D2, representa os 10% seguintes, e assim por diante até o 10º décimo, referido como D10, que representa os 10% mais ricos. Para refinar a descrição, recorremos também à noção de centésimo: o primeiro centésimo agrupa o 1% mais pobre e assim por diante até o último centésimo. Essas noções definem subgrupos da população — ou seja, 2,4 milhões de famílias por décimo e 240 mil famílias por centésimo para o caso da França de 2000 — cuja renda média podemos calcular, por exemplo. Logo, tais noções não devem ser confundidas com a noção de limite de renda que separa dois grupos de renda, o que será indicado com a letra P: por exemplo, P10 representa o limite superior de renda abaixo do qual se encontram 10% das famílias, P90, o limite superior abaixo do qual se encontram 90% e assim por diante. Na Tabela 1, P90-95 representa o conjunto das famílias situadas entre o limite superior do 90º centésimo e o limite superior do 95º centésimo, isto é, a primeira metade do 10º décimo, ao passo que P95-100 representa a segunda metade do 10º décimo, isto é, os cinco centésimos mais ricos.

A Tabela 1 mostra que a maioria das famílias de D1 é constituída por aposentados com baixa renda e desempregados: os salários que recebem representam em média menos de 18% de sua renda, contra cerca de 80% referentes aos benefícios sociais. A parcela dos salários na renda total aumenta de acordo com a renda, à medida que os aposentados e desempregados se tornam mais escassos, antes de voltar a cair ligeiramente para os 5% mais ricos (P95-P100), cuja renda compreende, em grande medida, rendas patrimoniais e sobretudo rendas de atividades não assalariadas. Essas rendas de atividades não assalariadas têm uma natureza intermediária entre as rendas do trabalho e as do capital, pois remuneram ao mesmo tempo o trabalho do agricultor, do médico e do comerciante e o capital investido por estes últimos. No entanto, as rendas salariais continuam a representar parte muito importante da renda total das famílias mais abastadas: os 5% mais ricos das famílias recebem muito mais salários do que rendas patrimoniais, seja qual for a estimativa adotada. Teríamos de subir ainda mais na hierarquia das rendas para que os salários deixassem de ser majoritários [Piketty, 2001].

A desigualdade dos salários

Como são repartidos os salários, que representam de longe a fonte mais significativa de renda das famílias? A Tabela 2 descreve a desigualdade dos salários entre os assalariados em tempo integral do setor privado da França em 2000, ou seja, aproximadamente 12,7 milhões de pessoas.

Os 10% menos bem remunerados dos assalariados recebem um valor próximo do salário mínimo, ou seja, um salário médio de 890 euros líquidos em 2000 para D1. O salário mediano, definido como o salário abaixo do qual se encontram 50% dos assalariados, que indicamos como P50, é de 1.400 euros. Ele é superior ao salário médio do quinto décimo dos salários, que equivale a 1.310 euros, uma vez que o quinto décimo é constituído pelos assalariados que se encontram entre P40 e P50. É notadamente inferior ao salário médio, que era de 1.700 euros em 2000, pois a segunda metade da distribuição salarial é sempre muito mais espaçada que a primeira, de modo que os salários altíssimos sempre empurram o salário médio para além do salário mediano. Além disso, os 10% mais bem remunerados dos assalariados, que recebem no mínimo 2.720 euros por mês, têm um salário médio de 4.030 euros, ou seja, quase duas vezes maior do que o salário médio dos 10% anteriores (2.340 euros).

TABELA 2

A desigualdade dos salários na França em 2000

Salário mensal em euros			
Média	1.700		
D1	890	900	P10
D2	1.000		
D3	1.110		
D4	1.210		
D5	1.310	1.400	P50
D6	1.450		
D7	1.620		
D8	1.860		
D9	2.340	2.720	P90
D10	4.030		

D1 representa os 10% menos bem remunerados dos assalariados, D2, os 10% seguintes e assim por diante. P10 é o limite do salário que separa D1 e D2; P50, o limite do salário que separa D5 e D6; P90, o limite do salário que separa D9 e D10. Todos os 10% menos bem remunerados dos assalariados recebem menos de 900 euros por mês e em média 890 euros, ao passo que os 10% mais bem remunerados recebem mais de 2.720 euros e em média 4.030 euros.
Observações: salários mensais sem bônus, descontadas as contribuições sociais e de CSG/RDS, para os assalariados em tempo integral do setor privado.
Fonte: DADS, INSEE [2002, p. 10].

Um indicador prático da desigualdade total dos salários é a relação entre P90 e P10, isto é, entre o limite inferior do 10º décimo e o limite superior do primeiro. No caso da desigualdade dos salários na França em 2000, esse indicador P90 / P10 equivale a 2.720 / 900, ou seja, 3,0: para fazer parte dos 10% mais bem pagos, é preciso ganhar pelo menos três vezes mais do que para fazer parte dos 10% menos bem pagos. Não devemos confundir esse indicador com a relação entre D10 e D1, isto é, entre o salário médio do 10º décimo e o

salário médio do primeiro décimo, que por definição é sempre mais alto e valeria nesse caso 4.030 / 890, ou seja, 4,5: os 10% mais bem pagos na França ganham em média 4,5 vezes mais do que os 10% menos bem pagos. Da mesma forma, a Tabela 2 permite calcular a parte total da massa salarial recebida pelos 10% mais bem pagos: uma vez que o salário médio de D10 é 2,37 vezes mais elevado do que o salário médio (4.030 / 1.700 = 2,37) e que os assalariados de D10 representam por definição 10% do número total de assalariados, isso significa que eles recebem 23,7% da massa salarial total.

Outros indicadores também são utilizados para medir a desigualdade do conjunto da distribuição — e não apenas as diferenças entre os décimos extremos —, como, por exemplo, o coeficiente de Gini ou os indicadores de Theil e de Atkinson [Morrisson, 1996, p. 81-96]. No entanto, os indicadores do tipo interdécimos, isto é, P90 / P10, D10 / D1, P80 / P20 etc., são de longe os mais simples e intuitivos. A razão P90 / P10 tem a vantagem de estar disponível de maneira relativamente confiável para muitos países e por isso será bastante utilizada neste capítulo.

Para uma visão mais completa da desigualdade salarial, também devemos levar em conta os salários do setor público (Estado, administrações locais, empresas públicas). Na França, os 4,1 milhões de assalariados em tempo integral do setor público recebem um salário médio ligeiramente superior ao do setor privado, enquanto a dispersão dos salários públicos é sem dúvida mais fraca: por exemplo, a diferença P90 / P10 é de 2,6 no setor público [INSEE, 1996d, p. 55].

Comparações internacionais

Será que essa diferença de salários de um a três entre P10 e P90 é típica da desigualdade salarial presente em todos os países? A Tabela 3 apresenta o valor da diferença P90 / P10 para catorze países da OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico) em 1990.

Vemos que a França, cuja diferença salarial era igual a 3,1 em 1990 segundo os dados da OCDE, ocupa uma posição intermediária entre a Alemanha e os países nórdicos, cuja diferença é geralmente da ordem de 2,5, podendo cair para dois na Noruega, 2,1 na Suécia e 2,2 na Dinamarca. Nos países saxões, por outro lado, a razão P90 / P10 alcança 3,4 no Reino Unido, 4,4 no Canadá e 4,5 nos

Estados Unidos. Para o conjunto dos países considerados, os números da Tabela 3 referem-se apenas aos assalariados de tempo integral. A precisão é importante, pois a inclusão dos assalariados de meio período — 3,1 milhões de pessoas na França em 2000 — resulta sistematicamente em razões P90 / P10 mais elevadas. Por exemplo, os números da OCDE, que no caso particular dos Estados Unidos incluem todos os assalariados temporários ou de meio período, fornecem uma razão P90 / P10 de 5,5 em 1990, ao passo que ela é de apenas 4,5 se só levarmos em conta os assalariados de tempo integral [Katz et al., 1995, Figura 1; Lefranc, 1997, Tabela 1], como a OCDE faz no caso dos demais países [OCDE, 1993, p. 173]. Assim, todas as razões P90 / P10 dos salários encontram-se num intervalo que vai de cerca de 2-2,5 a 4,5, o que já é significativo para países em níveis de desenvolvimento bastante semelhantes.

TABELA 3

A desigualdade salarial na OCDE em 1990, medida pela razão P90/P10

Noruega	2,0	Portugal	2,7
Suécia	2,1	Japão	2,8
Dinamarca	2,2	França	3,1
Holanda	2,3	Reino Unido	3,4
Bélgica	2,3	Áustria	3,5
Itália	2,4	Canadá	4,4
Alemanha	2,5	Estados Unidos	4,5

Na Alemanha, para fazer parte dos 10% mais bem remunerados dos assalariados, é preciso ganhar 2,5 vezes mais do que para fazer parte dos 10% menos bem remunerados.

Fontes: OCDE [1993, p. 170-173]; Estados Unidos: Katz et al. [1995, Figura 1].

A desigualdade das rendas

Como transcrever essa desigualdade salarial entre assalariados em termos de desigualdade das rendas entre famílias? A operação é complexa, pois é necessário acrescentar as rendas de atividades não assalariadas dos trabalhadores autônomos (três milhões de pessoas na França em 2000), as rendas e transferências sociais, e os rendimentos patrimoniais, para então adicionar os assalariados, os não assalariados e seus filhos para formar famílias. A Tabela 4 apresenta o resultado dessas operações na França de 2000.

TABELA 4

A desigualdade das rendas na França em 2000

Rendas mensais em euros			
Média	2.280		
D1	540	790	P10
D2	930	1.070	P20
D3	1.190	1.330	P30
D4	1.480	1.610	P40
D5	1.760	1.920	P50
D6	2.080	2.240	P60
D7	2.430	2.630	P70
D8	2.880	3.150	P80
D9	3.570	4.090	P90
P90-P95	4.520	5.100	P95
P95-P100	7.270		

Ver Tabelas 1 e 2. Os 10% mais pobres dos lares têm renda inferior a 790 euros por mês e, em média, renda de 540 euros; os 5% mais ricos têm renda superior a 5.100 euros e renda média de 7.300 euros.

Observações: rendas anuais divididas por doze, compreendendo os salários, as rendas dos

autônomos, as aposentadorias, as transferências e as rendas patrimoniais. Foram descontadas das rendas as contribuições sociais e de CSG/RDS, mas não os outros impostos diretos (imposto de renda e sobre habitação).
Fonte: levantamento "Budget de famille 2000", INSEE (cálculos do autor).

Embora a renda mensal média das famílias residentes na França seja de 2.280 euros, 10% das famílias dispõem de menos de 790 euros, enquanto 10% recebem mais de 4.090 euros — ou seja, uma diferença P90 / P10 de 5,2, em comparação com a diferença P90 / P10 de 3,0 para salários. Ganhando mais de 5.100 euros, os 5% mais ricos das famílias possuem uma renda mensal média de 7.270 euros.

O fato de a desigualdade das rendas entre famílias ser mais alta do que a dos salários entre assalariados é uma regularidade bastante generalizada, agravada, no caso da França de 2000, pela existência de muitas famílias sem emprego, mas normalmente explicada por outros fatores.

Em primeiro lugar, as rendas de atividades não assalariadas, em especial as patrimoniais, são repartidas de maneira muito mais desigual do que os salários. A parte das rendas patrimoniais recebida pelos 10% mais ricos dos lares costuma ser da ordem de 50% das rendas patrimoniais auferidas pelo conjunto das famílias, tal como, aliás, é a parte do patrimônio total detido pelos 10% mais ricos — enquanto a parte da massa salarial auferida pelos 10% mais bem remunerados dos assalariados se situa, dependendo do país, entre 20% e 30% (23,7% na França em 2000). Entretanto, a participação das rendas patrimoniais na renda total é pequena, por isso a parcela das rendas auferidas pelos 10% mais ricos das famílias representa apenas 26% da renda total das famílias na França em 2000. Essas fortíssimas disparidades de patrimônio, muito maiores do que as desigualdades de salário e renda, são, além disso, muito menos conhecidas. Sabemos que a desigualdade dos patrimônios não se explica só pela desigualdade das rendas presentes e passadas que permitem constituí-los, mas também, em grande medida (aproximadamente metade na França de 1992, segundo Lollivier e Verger [1996]), por diferenças de comportamentos de poupança e acumulação que não podem ser justificadas pela desigualdade das rendas. Essas dificuldades específicas relacionadas ao patrimônio explicam por que a mensuração da desigualdade costuma limitar-se à desigualdade das rendas e dos salários.

Contudo, a principal razão pela qual a desigualdade das rendas aparece sempre bem mais elevada do que a desigualdade dos salários é outra: o fato de que a maioria das famílias de baixa renda recebe pequenas aposentadorias e muitas vezes é formada apenas por um único membro, ao passo que as famílias de alta renda são geralmente formadas por casais, não raro com dois salários e filhos para criar. Se calculássemos a razão P90 / P10 não pelas rendas das famílias, mas pelas rendas das famílias de acordo com o número de membros, a fim de medir a desigualdade dos padrões de vida e não das rendas propriamente ditas, encontraríamos uma razão da ordem de 4,3-4,4, e não de 5,2, dependendo da escala de ajuste ou de equivalência utilizada [INSEE, 1996b, p. 16]. Se nosso foco fosse a desigualdade das rendas de fato disponíveis para as famílias, deveríamos considerar também o papel do imposto sobre a renda, o que não é o caso da Tabela 4. A partir desses cálculos, a razão P90 / P10 diminuiria em cerca de 10%, uma vez que o imposto sobre a renda pago por uma família com renda igual a P90 — ou seja, 4.090 euros por mês — é, em média, da ordem de 10% de sua renda, enquanto as famílias de P10 não pagam imposto de renda ([INSEE, 1995, p. 19]; sobre o efeito redistributivo das deduções e transferências, ver o Capítulo 4). Chegaríamos assim a uma razão P90 / P10 das rendas disponíveis ajustadas pelo tamanho das famílias da ordem de 3,5-4, um pouco superior à da desigualdade dos salários.

Comparações internacionais

Como comparar essa razão P90 / P10 de 3,5-4 com a situação observada nos outros países? Infelizmente, é muito mais difícil fazer as comparações internacionais das rendas das famílias do que dos salários, pois é problemático conseguir levar em conta exatamente as mesmas categorias de renda em todos os países. Mesmo assim, em 1995 foi publicado, a pedido da OCDE, o estudo internacional sobre a desigualdade das rendas Luxembourg Income Study (LIS), fruto de um ambicioso projeto de construção de uma base de dados comparativos para diferentes países [Atkinson et al., 1995].

As diferenças P90 / P10 da Tabela 5 tratam da renda disponível, isto é, após se considerarem todos os impostos e transferências e de acordo com o tamanho das famílias. É por esse motivo que a França apresenta um valor de 3,5, e não

mais 5,2 — de acordo com os dados da Tabela 4 —, além do fato de o estudo da OCDE utilizar dados de origem fiscal de 1984, em vez do levantamento Budget de famille de 2000. Encontramos também as mesmas oposições internacionais que vimos no caso da desigualdade dos salários: os países do norte da Europa (Alemanha, Bélgica, Suécia, Noruega), cujas diferenças salariais eram da ordem de 2-2,5, caracterizam-se por uma diferença de renda de aproximadamente 2,5-3, ao passo que os países anglo-saxões, cujas diferenças salariais eram da ordem de 3,5-4,5, exibem diferenças de renda de mais ou menos 4-5,5, com um novo recorde para os Estados Unidos, de 5,9. A França ocupa mais uma vez uma posição intermediária.

É muito difícil comparar esses números com os poucos indicadores disponíveis da desigualdade vigente fora dos países desenvolvidos. No entanto, tudo parece indicar uma grande variedade de situações: os países sul-americanos distinguem-se por uma desigualdade superior à dos países ocidentais menos igualitários, enquanto a maioria dos países asiáticos, bem como os países africanos menos desenvolvidos, caracteriza-se normalmente por uma desigualdade de renda igual ou inferior à dos países ocidentais mais igualitários [Morrisson, 1996, p. 145-172]. Essa comparação também é difícil no caso da desigualdade então vigente nos países comunistas, em virtude de inúmeras vantagens em bens e serviços, complicadas de quantificar em termos monetários. Os indicadores disponíveis parecem mostrar diferenças de renda real bastante semelhantes à média dos países capitalistas, e em geral superiores às menores diferenças dos países capitalistas [ibid., p. 140].

TABELA 5

A desigualdade das rendas na OCDE, medida pela razão P90/P10

Suécia	2,7	Reino Unido	3,8
Bélgica	2,8	Itália	4,0
Noruega	2,9	Canadá	4,0
Alemanha	3,0	Estados Unidos	5,9
França	3,5		

Na Suécia, para fazer parte dos 10% mais ricos, é preciso ganhar 2,7 vezes mais do que para fazer parte dos 10% mais pobres.

Observações: trata-se da razão P90/P10 para as rendas disponíveis ajustadas de acordo com o tamanho das famílias [Atkinson et al., 1995].
Anos: 1984 (Alemanha, França), 1985 (Austrália), 1986 (Estados Unidos, Itália, Noruega, Reino Unido), 1987 (Canadá, Suécia), 1988 (Bélgica).
Fonte: LIS, Atkinson, Rainwater e Smeeding [1995, p. 40].

A desigualdade no tempo e no espaço

Será que poderíamos considerar desprezíveis essas diferenças de salário ou de renda de um a três ou de um a quatro entre o limite superior dos 10% mais pobres e o limite interior dos 10% mais ricos vivendo no mesmo momento num mesmo país se comparadas à desigualdade que separa um ocidental de 1990 de um ocidental de 1900 ou de um indiano de 1990? A Tabela 6 retrata os poderes de compra médios de um operário e de um alto executivo na França de 1870 a 1994, mensurados em francos de 1994, isto é, levando em conta a evolução do custo de vida.

É evidente que esses números devem ser vistos com precaução: à medida que retrocedemos no tempo, a própria ideia de um índice sintético do custo de vida torna-se problemática, tendo em vista as mudanças nos estilos de consumo. Em contrapartida, as ordens de grandeza podem ser consideradas significativas: entre 1870 e 1994, o poder de compra de um operário foi multiplicado por aproximadamente oito. Na verdade, essa progressão espetacular dos padrões de vida durante o último século capitalista ocorreu em todos os países ocidentais. Por exemplo, o salário-hora de um operário nos Estados Unidos foi multiplicado por onze entre 1870 e 1990 — um aumento médio de cerca de 2% ao ano [Duménil e Lévy, 1996, Capítulo 15], que corresponde mais ou menos ao aumento na França, levando-se em conta a redução do tempo anual de trabalho.

TABELA 6

A desigualdade no tempo na França entre 1870 e 1994

	Operários	Funcionários	Executivos médios	Altos executivos
1870	960			4.360
1910	1.760			6.820
1950	2.200	2.615	3.740	7.330
1994	7.250	7.180	10.740	20.820

Poder aquisitivo em francos de 1994 dos salários líquidos médios mensais das diferentes categorias

socioprofissionais.
Fontes: para 1950 e 1994, DADS, INSEE [1996a, p. 44, 56]. Para os salários operários de 1870 e 1910: L'homme [1968, p. 46]. Continuidade 1910-1950 efetuada a partir das séries de Kucynski para os salários e SGF (Statistique Générale de la France) para os preços (INSEE [1994, p. 142, 152]). Diferenças salariais entre operários e altos executivos a 3,9 em 1910 e 4,6 em 1870, calculadas a partir das diferenças entre operários comuns, operários qualificados e altos executivos (Morrisson [1991, p. 154]).

Essa diferença de um a dez entre o ocidental de 1870 e o ocidental de 1990 é equivalente, ou mesmo ligeiramente inferior, à diferença entre a renda média de um chinês ou indiano de 1990 e a renda média de um ocidental de 1990, segundo as melhores estimativas disponíveis em matéria de paridade de poder de compra [Drèze e Sen, 1995, p. 213]. As diferenças em termos de PNB (Produto Nacional Bruto) por habitante, que são em geral quatro ou cinco vezes mais altas, não têm muita utilidade efetiva, pois são expressas pela taxa de câmbio em vigor para as moedas ocidentais, o que mede muito mal as diferenças reais de poder de compra. Uma diferença de um a dez entre o padrão de vida médio dos países mais ricos e o padrão de vida médio dos países mais pobres é sem dúvida mais próxima da realidade.

Em suma, podemos afirmar que a desigualdade entre os 10% mais ricos e os 10% mais pobres de um país, que pode ser mensurada por uma razão P90 / P10 da ordem de 3-4, é cerca de duas a três vezes inferior à desigualdade dos padrões de vida no tempo entre o fim do século XIX e o fim do século XX e à desigualdade no espaço entre os países ricos e os países pobres. Essas duas formas de desigualdade não são, portanto, incomparáveis, embora uma seja incontestavelmente mais elevada que a outra.

A evolução histórica da desigualdade

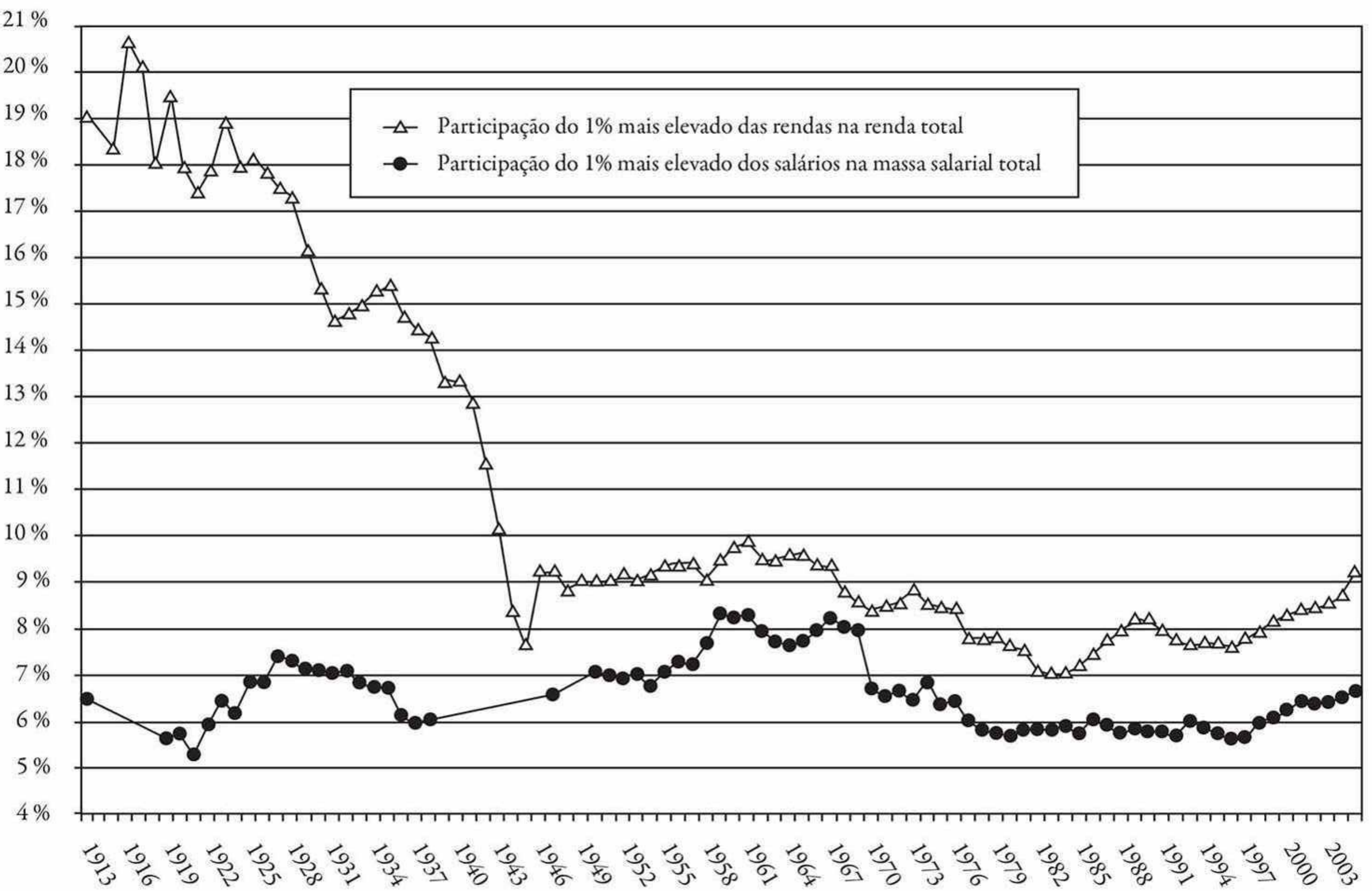
O que podemos dizer quanto às diferenças de um a 3-4 entre ricos e pobres de um mesmo país, ou de um a dez entre países ricos e países pobres? Estão fadadas a permanecer as mesmas, aumentar ou diminuir?

Para Marx e os teóricos socialistas do século XIX, embora não quantificassem a desigualdade dessa forma, a resposta não suscitava qualquer dúvida: a lógica do sistema capitalista é alargar incessantemente a desigualdade entre duas classes sociais opostas, os proletários e os capitalistas, e isso tanto no âmbito dos países industrializados como entre países ricos e países pobres. Essas previsões foram logo contestadas dentro da própria corrente socialista. A tese da proletarização não resiste, escreve Bernstein nos anos 1890, uma vez que, ao contrário, observamos que a estrutura social se diversifica e que a riqueza se dissemina em camadas cada vez mais amplas da sociedade.

Entretanto, somente após a Segunda Guerra Mundial se tornou de fato possível constatar a queda da desigualdade dos salários e das rendas nos países ocidentais a partir do século XIX, o que deu origem à formulação de novas previsões. A mais célebre foi a de Kuznets [1955]: segundo ele, a desigualdade tende a desenhar uma curva em ∩ ao longo do processo de desenvolvimento, com uma primeira fase de desigualdade crescente causada pela industrialização e pela urbanização das sociedades agrícolas tradicionais, seguida por uma segunda fase de estabilização e depois de redução substancial da desigualdade. Essa tendência de aumento da desigualdade no século XIX e então de queda a partir da segunda metade do século XIX foi particularmente bem estudada no caso do Reino Unido [Williamson, 1985] e dos Estados Unidos [Williamson e Lindert, 1980]. No último caso, observamos, por exemplo, que a parcela do patrimônio total detido pelos 10% mais ricos passou de cerca de 50% por volta de 1770 para um máximo de aproximadamente 70-80% no fim do século XIX, antes de voltar, em 1970, a um nível da ordem de 50%, típico da desigualdade contemporânea entre patrimônios. As fontes disponíveis sugerem que o mesmo tipo de fenômeno ocorreu em todos os países ocidentais.

GRÁFICO I

O fim dos rentistas e a estabilidade das hierarquias salariais na França, 1913-2005



Fontes: Piketty [2001], Landais [2007].

Todavia, as pesquisas mais recentes realizadas na França e nos Estados Unidos [Piketty, 2001; Piketty e Saez, 2003; Landais, 2007] mostram que essa forte redução da desigualdade observada ao longo do século XX não é de forma alguma consequência de um processo econômico “natural”. Ela diz respeito exclusivamente à desigualdade dos patrimônios (a hierarquia dos salários não manifesta tendência a queda no longo prazo) e é decorrente dos choques sofridos entre 1914 e 1945 pelos detentores de patrimônios (guerras, inflação, crise dos anos 1930). A partir de então, a concentração das fortunas e das rendas do capital nunca voltou ao nível astronômico que as caracterizava às vésperas da Primeira Guerra Mundial. A explicação mais verossímil envolve a revolução fiscal que marcou o século XX. Com efeito, o impacto do imposto progressivo sobre a renda (criado em 1914) e do imposto progressivo sobre as heranças (criado em 1901) na acumulação e na transmissão de patrimônios importantes parece ter evitado o retorno à sociedade de rentistas do século XIX. Se as sociedades contemporâneas tornaram-se sociedades de executivos, isto é, sociedades cujo topo da distribuição é dominado por indivíduos que vivem sobretudo das rendas do trabalho (e não mais por aqueles que viviam principalmente das rendas de um capital acumulado no passado), tal reviravolta foi causada acima de tudo por essas circunstâncias históricas e instituições específicas. Longe de ser o fim da história, a lei de Kuznets é produto de uma história singular e reversível.

Das grandes leis históricas às incertezas

Mas foi sobretudo a constatação, nos anos 1980, de que a desigualdade voltara a aumentar nos países ocidentais a partir dos anos 1970 que lançou o golpe de misericórdia na ideia de uma curva em ∩ ligando inexoravelmente desenvolvimento e desigualdade. Essa reversão da curva de Kuznets marca o fim das grandes leis históricas sobre a evolução da desigualdade, ao menos durante certo tempo, induzindo a uma análise modesta e minuciosa dos mecanismos complexos capazes de promover o aumento ou a redução da desigualdade em diferentes períodos.

TABELA 7

A escalada da desigualdade salarial a partir de 1970, medida pela razão P90/P10

	1970	1980	1990
Alemanha		2,5	2,5
Estados Unidos	3,2	3,8	4,5
França	3,7	3,2	3,2
Itália		2,3	2,5
Japão		2,5	2,8
Reino Unido	2,5	2,6	3,3
Suécia	2,1	2,0	2,1

Nos Estados Unidos, para fazer parte dos 10% mais bem remunerados dos assalariados, era preciso ganhar 3,2 vezes mais do que para fazer parte dos 10% menos bem remunerados em 1970, contra 4,5 vezes mais em 1990.
Fontes: Alemanha, Itália, Japão, Suécia: OCDE [1993, p. 170-173]. França: INSEE [1996a, p. 48]. Estados Unidos, Reino Unido: Katz et al. [1995, Figura 1].

A Tabela 7 descreve a evolução da desigualdade salarial nos países ocidentais desde 1970. Embora só tenha aumentado de fato nos Estados Unidos e no Reino Unido, em todos os países a desigualdade salarial no mínimo parou de cair durante os anos 1980. Isso distingue os países ocidentais dos países menos desenvolvidos, onde nenhuma tendência desse tipo foi detectada [Davis, 1992]. Nos Estados Unidos, a razão P90 / P10 entre os 10% menos bem pagos e os 10% mais bem pagos cresceu cerca de 20% entre 1970 e 1980, depois outra vez mais ou menos 20% entre 1980 e 1990 — um aumento total de aproximadamente 50% no período. Dado o ritmo habitualmente lento de distorção das desigualdades salariais, esse valor é considerável e reconduz os Estados Unidos ao nível de desigualdade salarial do período entreguerras [Goldin e Margo, 1992]. Consequência lógica dessa evolução, a desigualdade dos patrimônios, que diminuíra até 1970, parece ter retomado uma curva ascendente [Wolff, 1992].

O caso do Reino Unido é bem diferente, uma vez que lá a desigualdade dos salários era muito baixa em 1970 — bem próxima dos níveis escandinavos — e que, após um ligeiro crescimento durante a segunda metade dos anos 1970, a razão P90 / P10 aumentou cerca de 30% entre 1980 e 1990, de modo que nos anos 1990 o Reino Unido juntou-se aos Estados Unidos no pelotão de frente da desigualdade. Nos países nórdicos, a desigualdade permaneceu nos níveis anteriores, com razões P90 / P10 da ordem de 2-2,5, apesar de uma leve tendência a aumentar. O caso da França é bastante específico, uma vez que a desigualdade dos salários franceses foi a mais alta do mundo ocidental em 1970, antes de diminuir rapidamente durante a década de 1970 e se estabilizar nos anos 1980 e 1990, com um ligeiro aumento a partir de 1983-1984, de forma que a razão P90 / P10 alcançara 3,1 em 1984, antes de subir para 3,2 durante o período 1984-1995 [INSEE, 1996a, p. 48]. Portanto, foi apenas durante os anos 1970 que os salários americanos passaram a ser distribuídos de maneira mais desigual do que os franceses, ao passo que o Reino Unido teve de esperar o fim dos anos 1980 e os anos 1990 para ultrapassar a França por um nariz no panteão da desigualdade (Tabela 7). Ainda que o nível de desigualdade inicial fosse nitidamente menos elevado, a história italiana da desigualdade dos salários dos anos 1970-1990 é bastante semelhante à francesa, já que, após uma ligeira queda nos anos 1970 e no início dos 1980, a razão P90 / P10 começou a subir a partir de 1984 [Erickson e Ichino, 1995].

Dos salários às rendas

Também nesse caso, a evolução da desigualdade de renda não é tão bem mensurada como a evolução da desigualdade de salário. Contudo, os dados do Luxembourg Income Study permitem traçar as grandes trajetórias de evolução do indicador P90 / P10 para a desigualdade das rendas disponíveis das famílias, ajustadas de acordo com o tamanho dos domicílios [Atkinson et al., 1995, p. 47]. Os países onde a desigualdade das rendas aumentou são os mesmos onde cresceu também a desigualdade dos salários: por exemplo, entre 1979 e 1986, a razão P90 / P10 passou de 4,9 para 5,9 nos Estados Unidos e de 3,5 para 3,8 no Reino Unido. Por outro lado, os países nórdicos vivenciaram um aumento moderado da desigualdade, de 2,8 para 2,9 na Noruega e de 2,5 para 2,7 na Suécia, refletindo

a oscilação comedida da desigualdade dos salários. Da mesma forma, na França a razão P90 / P10 permaneceu estável em 3,5 desde o início dos anos 1980, após forte redução durante os anos 1970. É possível detectar uma leve tendência ao crescimento desse indicador a partir do início dos anos 1990, ainda que sua mensuração estatística em 1996 continuasse muito próxima "das margens de precisão do cálculo" [INSEE, 1996b, p. 36-37]. Em todos os países ocidentais, a inversão em relação ao período anterior é, portanto, incontestável: assim como a desigualdade dos salários, em todo lugar a desigualdade das rendas parou de decrescer nos anos 1980-1990, aumentando significativamente nos países onde a desigualdade dos salários retomara uma tendência ascendente. A curva de Kuznets de fato morreu.

Entretanto, não deveríamos reduzir toda a evolução da desigualdade das rendas a uma simples tradução mecânica da evolução da desigualdade dos salários, ainda que essa seja incontestavelmente a principal força em jogo [Gottschalk, 1993]. Por exemplo, quase metade do crescimento da desigualdade das rendas das famílias americanas entre 1970 e 1990 deve-se, na realidade, ao aumento da correlação das rendas entre membros de uma mesma família — isto é, ao fato de que as rendas elevadas casam-se cada vez mais com rendas elevadas, ao passo que as famílias mais pobres em geral são constituídas por mães solteiras [Meyer, 1995]. Além disso, e sobretudo, os países ocidentais conduziram de maneiras diferentes a progressividade de seus sistemas de tributações e transferências desde os anos 1970: ao mesmo tempo que as políticas adotadas pelos Estados Unidos e pelo Reino Unido tendiam a agravar o aumento da desigualdade dos salários, nos demais países essas mesmas políticas permitiram controlar o quadro de desigualdade. Uma comparação particularmente impressionante foi feita entre os Estados Unidos e o Canadá: enquanto os mercados de trabalho e a desigualdade dos salários desses países evoluíam de maneira semelhante, a razão P90 / P10 das rendas das famílias permaneceu estável em aproximadamente quatro no Canadá e passou de 4,9 a 5,9 nos Estados Unidos [Atkinson et al., 1995, p. 47]. Os fatores por trás disso são complexos, mas boa parte do fenômeno pode ser atribuída às diferenças de políticas fiscais e sociais adotadas em cada país [Card e Freeman, 1993].

A desigualdade em relação ao emprego

De modo geral, seria um erro flagrante resumir a evolução da desigualdade num país como a França a partir do fim dos anos 1970 às diferenças de renda e salário quase sempre constantes entre os 10% mais pobres e os 10% mais ricos. Em diversos países, e principalmente na França, uma relativa estabilidade das diferenças de renda disponível entre famílias só foi possível porque as transferências sociais conseguiram compensar quase toda a perda de renda de atividade do número crescente de desempregados. Sem essas transferências (seguro-desemprego, renda mínima etc.), a evolução das desigualdades de renda teria sido a mesma dos países anglo-saxões, apesar da estabilidade das diferenças de salário: a desigualdade das rendas do trabalho medida entre pessoas em idade de trabalhar, e não entre assalariados efetivamente empregados, aumentou consideravelmente na França desde o fim dos anos 1970, num ritmo comparável ao dos países anglo-saxões [Bourguignon e Martinez, 1996]. Portanto, seja em relação ao emprego ou ao salário, a desigualdade real das rendas do trabalho aumentou em todos os países ocidentais a partir dos anos 1970.

Será que podemos de fato separar de maneira tão rigorosa os países anglo-saxões — onde esse fenômeno ganharia a forma da desigualdade crescente quanto ao salário — dos outros países, onde o fenômeno assumiria a forma da desigualdade crescente em relação ao emprego? É o que sugerem os números oficiais, segundo os quais em 1996 a taxa de desemprego era de 5,6% nos Estados Unidos e 7,5% no Reino Unido, com uma ligeira tendência à queda, contra 10,3% na Alemanha, 12,1% na Itália e 12,2% na França (ou seja, três milhões de desempregados para uma população ativa de cerca de 25 milhões de pessoas, incluindo assalariados, autônomos e desempregados) [OCDE, 1996, A24]. O forte crescimento do final dos anos 1990 acarretou em todos os países uma forte queda nas taxas de desemprego, sem desestabilizar de fato essas diferenças entre países: em 2000, a taxa de desemprego era de 4% nos Estados Unidos e de 10% na França [OCDE, 2000]. O caso dos países escandinavos, porém, parece não entrar nessa classificação, uma vez que neles a desigualdade dos salários não aumentou muito e as taxas de desemprego permaneceram moderadas (7,6% na Suécia em 1996, 6% em 2000).

O problema desse tipo de comparação é que a noção de “desemprego” abrange apenas parte do fenômeno do subemprego. Por exemplo, observamos nos Estados Unidos, a partir do início dos anos 1970, uma retração importante

do mercado de trabalho e da população ativa oficial entre os menos qualificados, e essa evolução, comparada à dos outros grupos populacionais, explica-se integralmente pela derrocada dos salários baixos [Juhn et al., 1991; Topel, 1993]. Assim, um grande número de pessoas em idade de trabalhar viu-se excluído do mercado de trabalho, embora elas não fossem contabilizadas nas estatísticas de desemprego. Uma manifestação extrema desse percurso é o impressionante aumento da população carcerária. Em 1995, havia 1,5 milhão de pessoas encarceradas nas prisões americanas, ao passo que esse número era de quinhentos mil em 1980, e as previsões para 2000 apontam para 2,4 milhões de presos [Freeman, 1996]. Esse aspecto do subemprego, esquecido pelos cálculos oficiais do desemprego, está longe de ser puramente episódico, uma vez que o 1,5 milhão de pessoas encarceradas representava por si só algo em torno de 1,5% da população americana ativa, enquanto os sessenta mil detentos na França em 1995 representavam menos de 0,3% da população ativa. Decerto seria ingênuo querer explicar a evolução da delinquência nos Estados Unidos a partir de 1970 apenas pela evolução da desigualdade dos salários. Por outro lado, evidentemente é mais difícil ser um proletário modelo nos Estados Unidos de 1995 do que nos Estados Unidos de 1970, após o salário do 10º centésimo cair cerca de 50% se comparado ao do 90º centésimo.

Portanto, seria tentador concluir que o subemprego verdadeiro é, na realidade, tão elevado nos Estados Unidos quanto nos países europeus afetados pelo desemprego. Entretanto, também seria um exagero, pois o fenômeno do subemprego escamoteado infelizmente não se limita ao caso americano — ele assume outras formas na Europa, menos espetaculares, porém não raro mais abrangentes. É o que sugere, por exemplo, o fato de que apenas 67% das pessoas em idade de trabalhar eram contabilizadas como população ativa na França em 1996, contra mais de 77% nos Estados Unidos, 75% no Reino Unido e somente 68% na Alemanha e 60% na Itália [OCDE, 1996, A22]. A taxa de participação no mercado de trabalho não é um indicador perfeito, pois envolve fenômenos complexos como a participação das mulheres e as aposentadorias antecipadas, mas ainda ilustra certa realidade. Por exemplo, é de conhecimento geral a necessidade de se criar mais de um emprego (cerca de dois) para diminuir os números do desemprego de um desempregado na França, pois parte dos postos de trabalho criados será, na realidade, ocupada por pessoas que não eram

contabilizadas na população ativa, mas que estavam prestes a entrar no mercado de trabalho caso empregos adequados aparecessem. O tempo parcial involuntário — ou seja, o número de assalariados trabalhando em tempo parcial que declaram querer trabalhar mais — também se encontra em fortíssima progressão na França [CSERC, 1996, p. 50]. Essas incertezas ilustram as limitações da nossa capacidade de mensurar corretamente a desigualdade contemporânea fundamental: a desigualdade em relação ao emprego.

{ DOIS }

A desigualdade capital-trabalho

A partir da Revolução Industrial, e sobretudo a partir dos trabalhos de Karl Marx (1818-1883), a questão da desigualdade social e da redistribuição de renda é tratada quase sempre em termos de oposição entre capital e trabalho, lucros e salários, patrões e empregados. Assim, a desigualdade é descrita como uma oposição entre aqueles que detêm o capital — isto é, os meios de produção — e recebem seus rendimentos e aqueles que não o detêm e devem contentar-se com a renda de seu trabalho. A fonte fundamental da desigualdade seria, portanto, a distribuição desigual da propriedade do capital. A princípio, os dois polos dessa desigualdade fundamental, capitalistas e trabalhadores, são concebidos como grupos homogêneos, comparados em relação a tudo o que os opõe: a desigualdade das rendas do trabalho é considerada secundária. Essa visão da desigualdade como pura desigualdade capital-trabalho teve e por muito tempo continuará tendo um profundo impacto na maneira como se pensa e se concebe a redistribuição, inclusive nos países que não chegaram a abolir a propriedade privada do capital.

A atenção especial dispensada à desigualdade capital-trabalho não deveria surpreender. Com efeito, o simples fato de o capital receber uma parte explícita das rendas produzidas parece contradizer os princípios elementares da justiça social e imediatamente levanta a questão da redistribuição: por que os indivíduos que herdam um capital deveriam dispor de rendas vetadas aos que herdaram apenas a própria força de trabalho? Não fosse toda a ineficiência do mercado, isso bastaria em grande medida para justificar uma redistribuição pura das rendas do capital para as rendas do trabalho, obedecendo à distinção entre redistribuição pura e redistribuição eficiente exposta na Introdução. Como considerar a questão da amplitude e dos instrumentos apropriados a essa

redistribuição pura do capital para o trabalho? O que nos ensina a história dessa redistribuição e da divisão da renda entre capital e trabalho?

Seja como for, a questão da redistribuição capital-trabalho não se coloca tão somente em virtude de considerações de justiça social pura. Podemos dizer que a desigualdade da repartição do capital entre indivíduos e entre países seria não só injusta, mas também ineficaz, uma vez que se replicaria ao longo do tempo, restringindo a capacidade dos mais pobres de investir e alcançar os mais ricos? Nesse caso, quais instrumentos de redistribuição eficiente permitiriam combater essa desigualdade?

A participação do capital na renda total

A questão parece simples: dado que a produção nacional é obtida a partir de determinado volume de capital (máquinas, equipamentos etc.) e de determinado volume de trabalho (número de horas trabalhadas), como são calculadas a participação das rendas do capital (lucros e juros que escoam para as empresas e os proprietários do capital) e a participação das rendas do trabalho (salários pagos aos trabalhadores) na renda total das empresas, e como a ação pública de redistribuição pode modificar essa divisão? Tal indagação, em especial a respeito do papel desempenhado pelo sistema de preços do capital e do trabalho nessa distribuição, encontra-se na origem de conflitos intelectuais e políticos particularmente acirrados, sobretudo entre os economistas.

A questão da substituição capital-trabalho

Para começar, vamos supor que a tecnologia que permite calcular a produção nacional a partir das quantidades disponíveis de capital e trabalho seja caracterizada pelo que os economistas chamam de coeficientes fixos: para produzir uma unidade de bem, é preciso utilizar exatamente uma unidade de capital e *n* unidades de trabalho. Em outras palavras, para utilizar corretamente determinada máquina, são necessários exatamente *n* trabalhadores, nem mais nem menos.

Colocada nesses termos, vemos que a repartição da renda entre capital e trabalho é de natureza puramente distributiva: trata-se apenas de dividir a unidade produzida entre os dois fatores de produção — que são o capital e o trabalho —, isto é, entre o proprietário da máquina e os *n* trabalhadores, a despeito do processo de produção em si. As forças de mercado e o sistema de preços não desempenham qualquer função alocativa nas alternativas de utilização dos fatores de produção no nível macroeconômico, isto é, no nível da economia tomada em seu conjunto, uma vez que, quaisquer que sejam os preços pagos pelas empresas por cada unidade de capital e trabalho, de todo modo será preciso utilizar uma máquina e *n* trabalhadores para produzir uma unidade de

bem. Em particular, o volume total de emprego é fixo, sendo inteiramente determinado pelo estoque de capital disponível, ou seja, pela capacidade de produção da economia. Caso não haja uma ação pública de redistribuição, a divisão efetiva da renda entre capital e trabalho dependerá, por exemplo, do poder de negociação dos sindicatos, da capacidade dos empregadores de se apropriar de uma larga fatia ou, como é mais comum, do estado vigente das relações de forças entre capitalistas e trabalhadores. Entretanto, o fato essencial aqui é que os valores pagos ao capital e ao trabalho não terão consequência alguma sobre o nível de produção e o volume de emprego. A divisão da renda entre capital e trabalho envolve um puro conflito distributivo.

Nessas condições, é indiferente saber como a redistribuição capital-trabalho se efetua: não se trata de uma questão dos instrumentos de redistribuição. Seria exatamente o mesmo redistribuir a renda para o trabalho aumentando o salário pago pelas empresas a cada trabalhador — por exemplo, aumentando o salário mínimo legal ou apoiando os sindicatos nas reivindicações por salários mais altos — ou aumentando os impostos sobre o capital para financiar uma transferência fiscal para cada trabalhador (ou para reduzir os impostos que incidem sobre os trabalhadores). Esses dois instrumentos de redistribuição — a redistribuição direta dos salários e lucros pagos pelas empresas e a redistribuição fiscal que passa pelos impostos e pelas transferências, sem interferência direta na distribuição dita primária efetuada pelas empresas — são absolutamente equivalentes, uma vez que, de qualquer forma, os volumes de capital e trabalho utilizados e o nível global de produção são fixos.

É claro que a preocupação em preservar a capacidade e o estímulo das empresas e dos proprietários do capital para investir e acumular capital, aumentando assim a capacidade futura de produção da economia, pode limitar a amplitude da redistribuição capital-trabalho necessária para os trabalhadores. Contudo, essa objeção, cuja extensão prática será examinada mais à frente, também se aplica a qualquer tentativa de redução da participação do capital na renda total, quer ela se baseie na redistribuição direta ou na redistribuição fiscal. Como a divisão capital-trabalho é uma pura questão de repartição, o que importa não é a forma como essa repartição se efetua, apenas o resultado.

A noção de substituição capital-trabalho. — Se fosse possível variar as proporções de capital e trabalho utilizadas no processo de produção, chegaríamos a conclusões distintas. Agora vamos supor que, para utilizar uma unidade de capital, não seja indispensável ter exatamente *n* unidades de trabalho e que, se aumentarmos o número de unidades de trabalho, possamos sempre conseguir produzir um pouco mais, graças ao fato de que determinadas tarefas realizadas por máquinas também podem ser feitas por trabalhadores. De maneira mais geral, embora seja impossível utilizar com eficiência mais de *n* trabalhadores por máquina em certa empresa para certa produção, outras empresas, por vezes em outros setores da economia, podem utilizar técnicas menos intensivas em capital e mais intensivas em trabalho. Por exemplo, o setor de serviços, que costuma utilizar mais trabalho e menos capital do que a indústria, pode ganhar importância, de modo que, para determinado estoque de capital no nível da economia como um todo, o volume total de emprego aumente. Logo, a possibilidade de substituir capital por trabalho, e vice-versa, não se limita a uma oportunidade puramente tecnológica, mas mede também, e sobretudo, as oportunidades de transformação estrutural dos modos de produção e consumo para o conjunto da sociedade.

Se existe tamanha elasticidade de substituição entre capital e trabalho, então o sistema de precificação do capital e do trabalho pode desempenhar uma função alocativa importante na determinação dos volumes dos dois fatores de produção que serão aplicados no nível macroeconômico, ao contrário do caso da tecnologia de coeficientes fixos. Com efeito, no âmbito de uma economia de mercado, as empresas escolherão contratar mais trabalhadores, desde que isso lhes confira mais dinheiro do que gastos. Ou seja, desde que a produtividade marginal do trabalho — definida como a produção suplementar obtida na utilização de uma unidade suplementar de trabalho, mas com o mesmo volume de capital — seja superior ao preço do trabalho. Esse é definido pelos custos (salário, contribuições sociais, bônus etc.) que as empresas devem pagar para utilizar um trabalhador suplementar.

O mesmo acontece com o capital, cujo preço é mensurado pelos custos (remuneração paga aos proprietários sob a forma de juros ou dividendos, usura e preservação do capital etc.) que as empresas devem pagar para utilizar uma unidade de capital suplementar. Da mesma forma, se o preço do trabalho for

baixo em relação ao preço do capital, as empresas dos setores intensivos em trabalho se desenvolverão com mais facilidade, comparadas às empresas dos setores intensivos em capital, pois a demanda de consumo por bens intensivos em trabalho aumentará caso os preços desses produtos sejam baixos (e vice-versa). Em outros termos, os volumes de capital e trabalho utilizados pela economia de mercado, e em especial o nível de produção e o volume de emprego, dependerão do nível dos preços do capital e do trabalho: os preços desempenham função alocativa, e não apenas distributiva.

Essa concepção da divisão capital-trabalho e do papel desempenhado pelo sistema de preços, centrada na ideia de ajustes permanentes nos volumes de capital e trabalho utilizados pelas empresas em função dos preços com os quais elas precisam lidar — e portanto, em especial, na noção de produtividade marginal dos fatores de produção —, foi introduzida explicitamente pela primeira vez pelos economistas ditos marginalistas nos anos 1870. A denominação tem origem na oposição aos economistas clássicos do século XIX, como David Ricardo e Karl Marx, que raciocinam implicitamente no âmbito de uma tecnologia de coeficientes fixos na qual o estoque de capital disponível determina por completo a capacidade de produção e o nível de emprego da economia e na qual a divisão capital-trabalho assemelha-se, portanto, a um puro conflito distributivo. Essa oposição entre a teoria clássica e a teoria marginalista da divisão capital-trabalho ocorre em especial nos anos 1950-1960, época do debate das “duas Cambridges” entre os economistas de Cambridge (Reino Unido), que insistiam no aspecto essencialmente distributivo dessa divisão e no papel do poder de negociação, e os de Cambridge (Massachusetts), que defendiam a ideia da função alocativa dos preços do capital e do trabalho, em especial com os trabalhos de R. Solow sobre a função de produção agregada, representação sintética da elasticidade de substituição de diferentes volumes de capital e trabalho no nível da economia como um todo.

Redistribuição “direta” ou redistribuição “fiscal”? — Quais seriam as consequências dessa elasticidade de substituição entre capital e trabalho para a redistribuição? Se tentarmos redistribuir a renda do capital para o trabalho aumentando o salário que as empresas pagam a cada trabalhador e, assim, o preço do trabalho, as empresas e a economia como um todo utilizarão menos

trabalho e mais capital, de modo que o volume de emprego cairá e a participação do trabalho na renda total crescerá menos do que poderia sugerir o aumento salarial inicial. O fato a ser destacado é que isso não seria acarretado pela redistribuição fiscal (ver acima): se houvesse uma taxa sobre os lucros das empresas ou sobre as rendas do capital pagas pelas empresas às famílias capitalistas, teria sido possível financiar, sob a forma de transferência fiscal ou de redução de impostos, a mesma redistribuição para cada trabalhador obtida no caso do aumento de salário, sem aumentar o preço do trabalho pago pelas empresas e, por conseguinte, sem desencadear essa substituição capital-trabalho nefasta ao trabalho.

A diferença essencial entre esses dois tipos de redistribuição é que a contribuição das empresas para a redistribuição não é calculada da mesma forma: a redistribuição direta exige que as empresas contribuam para a redistribuição na proporção do número de trabalhadores que empregam; na redistribuição fiscal, a contribuição exigida das empresas depende unicamente de seu nível de lucro, quaisquer que sejam os volumes de capital e trabalho empregados para produzir esse lucro. A redistribuição fiscal permite assim separar o preço do trabalho pago pelas empresas do preço auferido pelos trabalhadores, preservando a função alocativa do sistema de preços e ao mesmo tempo redistribuindo as rendas. No caso da redistribuição direta, esses dois preços são iguais por regra, de modo que a redistribuição se faz necessariamente ao custo de consequências alocativas nocivas.

Esse raciocínio ilustra o interesse em distinguir entre os instrumentos e a amplitude da redistribuição: qualquer que seja a amplitude almejada, a redistribuição fiscal é superior à direta, pois estamos falando do âmbito de uma economia de mercado com potencial de substituição entre capital e trabalho. Também podemos aferir daí que nem todas as redistribuições puras são semelhantes: algumas são mais eficientes do que outras, pois permitem melhorar na mesma proporção as condições de vida dos trabalhadores sem diminuir o volume de emprego. A mensagem central é que, para julgarmos os efeitos de uma redistribuição, não devemos nos limitar a analisar quem paga: convém também levar em conta a incidência da redistribuição proposta sobre o conjunto do sistema econômico.

Da mesma forma, nem todas as redistribuições baseadas em tributos e transferências são parecidas: não podemos nos limitar a examinar quem arca com determinado tributo para daí extrair as consequências de determinada redistribuição. É preciso estudar a incidência fiscal da tributação. Por exemplo, aumentar as contribuições sociais pagas pelas empresas por cada trabalhador empregado equivale a aumentar o preço do trabalho, a menos que as empresas reduzam os salários para compensar o aumento das contribuições, o que minaria toda a redistribuição capital-trabalho. Por outro lado, aumentar os impostos sobre os lucros das empresas ou sobre os lucros distribuídos às famílias não aumenta o preço do trabalho pago pelas empresas, possibilitando, portanto, financiar as mesmas despesas e transferências sociais das contribuições sociais, mas de maneira mais eficiente. Nem todos os impostos pagos pelas empresas produzem os mesmos efeitos em termos de redistribuição efetiva: para que a incidência final de uma tributação recaia de fato sobre o capital, é necessário que seu montante dependa do nível de capital utilizado ou de renda transmitida para o capital.

A lógica desse raciocínio também ilustra um resultado importante da teoria econômica contemporânea: se falarmos a partir de uma perspectiva de redistribuição pura, na qual ela se justifica por considerações de pura justiça social e não por uma suposta ineficiência do mercado, então essa redistribuição deve ser efetuada por meio de impostos e transferências fiscais, e não por uma tentativa de manipulação do sistema de preços. Trata-se de uma ideia bastante abrangente: por exemplo, é mais eficaz redistribuir por meio de transferências fiscais que permitam aos mais pobres pagar por preços elevados do que pela instauração de um controle de preços, pois ele suscitaria escassez e racionamento. Falaremos mais sobre essa ideia na análise da desigualdade e da redistribuição das rendas do trabalho (ver o Capítulo 3).

A noção de elasticidade de substituição capital-trabalho. — Ainda assim, no caso específico da redistribuição capital-trabalho, o alcance desse resultado superior da redistribuição fiscal sobre as manipulações da redistribuição direta depende da amplitude quantitativa dessa capacidade de substituição capital-trabalho e, portanto, da importância da função alocativa desempenhada pelo sistema de preços. Ninguém defende a ideia de que as oportunidades de

substituição entre capital e trabalho sejam totalmente nulas. A questão é saber se as margens de variação das combinações de capital e trabalho aplicáveis no nível macroeconômico e a potencial influência dos preços do capital e do trabalho sobre elas são suficientemente relevantes para que a redistribuição fiscal seja de fato superior à redistribuição direta e a questão dos instrumentos de redistribuição capital-trabalho seja mesmo pertinente. Com efeito, se essa elasticidade de substituição capital-trabalho é baixa, uma vantagem da redistribuição direta é sua transparência e simplicidade: por que deixar o mercado fixar as rendas concedidas ao capital e ao trabalho e implantar um sistema complexo de tributações e transferências para redistribuí-las se é possível obter um resultado equivalente apenas impondo diretamente às empresas a divisão que consideramos justa?

Para calcular a margem dessa substituição capital-trabalho e da função alocativa desempenhada pelo sistema de preços, os economistas recorrem à noção de elasticidade de substituição entre capital e trabalho. Esse parâmetro avalia em quantos por cento as empresas desejam diminuir o volume de capital que utilizam em relação ao volume de trabalho quando o preço do capital aumenta 1% em relação ao preço do trabalho. A elasticidade leva em conta não só as escolhas das empresas consideradas de maneira isolada (por exemplo, uma empresa pode dispensar trabalhadores se o preço do trabalho aumentar, e vice-versa) como também, e sobretudo, as consequências no nível macroeconômico de tais decisões individuais (por exemplo, um setor intensivo em trabalho pode ser impelido a se desenvolver e contratar novos trabalhadores com menos rapidez se o preço do trabalho aumentar, e vice-versa; ver acima).

Uma elasticidade elevada significa que é fácil para a economia como um todo substituir capital por trabalho e vice-versa, se necessário: dizemos então que capital e trabalho são altamente substituíveis. Se a elasticidade for superior a um, então o aumento de 1% do salário leva a uma redução superior a 1% do volume de trabalho utilizado, de modo que a participação do trabalho na renda total diminui. Uma elasticidade igual a um corresponde a uma situação na qual os dois efeitos se equilibram de forma exata, portanto a participação do trabalho na renda total é constante, sejam quais forem os preços do trabalho e do capital. Isso corresponde ao caso de uma função de produção de tipo Cobb-Douglas — assim denominada a partir dos nomes dos criadores dessa ferramenta nos anos

1920, que, após estudarem a divisão lucros / salários nas indústrias americana e australiana, concluíram que isso lhes permitiria explicar corretamente o cenário observado (ver Douglas [1976] para um balanço póstumo). Veremos adiante em que medida os fatos observados e os estudos disponíveis nos anos 1990 permitem confirmar essa análise (ver abaixo). Por outro lado, uma elasticidade inferior a um significa que nos aproximamos do caso da tecnologia de coeficientes fixos — isto é, as produtividades marginais do capital e do trabalho tornam-se rapidamente muito baixas tão logo nos afastamos da norma dos *n* trabalhadores por máquina e, portanto, a participação do capital na renda total diminui e a participação do trabalho cresce conforme o preço do trabalho aumenta. O caso extremo de coeficientes absolutamente fixos corresponde à situação na qual a elasticidade de substituição é igual a zero: nenhum desvio em relação à necessidade dos *n* trabalhadores por máquina é possível. A divisão capital-trabalho volta a ser puramente um problema de distribuição e de conflito distributivo descrito pela teoria clássica (ver acima).

Os debates suscitados na Europa pelo desemprego dos anos 1980-1990 ilustram o dilema político sobre essa questão da elasticidade de substituição capital-trabalho. Com efeito, diversos especialistas sugeriram que o aumento considerável das tributações sobre o trabalho (sobretudo das contribuições sociais) e a redução das tributações sobre o capital (redução do imposto sobre os lucros, desoneração de diversas rendas do capital dos domicílios) haviam contribuído para a escalada do desemprego na Europa a partir dos anos 1970. Segundo eles, isso encareceu o custo do trabalho e, por conseguinte, incentivou a utilização de mais capital e menos trabalho por parte das empresas, ou pelo menos não as estimulou o bastante a utilizar mais trabalho, penalizando o desenvolvimento dos setores intensivos em trabalho. A partir dessa análise, foram feitas propostas de se transferir parte das tributações sobre o trabalho para o capital, por exemplo, fazendo as empresas pagarem contribuições patronais não com base em sua massa salarial, mas também em seu lucro, ou ampliando a abrangência das contribuições salariais para as rendas do capital a fim de onerar menos o trabalho, como no caso da CSG (“contribuição social generalizada”, imposto que financia parte da previdência social) na França. A importância prática dessas propostas depende integralmente da escala quantitativa da elasticidade de substituição capital-trabalho. Se a elasticidade for elevada, tais

propostas poderão de fato permitir o financiamento das mesmas despesas sociais e, em concomitância, a criação de empregos, obtendo dessa forma uma redistribuição mais eficiente. Contudo, se a elasticidade for baixa, as propostas de reformas fiscais serão ilusórias. E, caso se deseje mesmo onerar mais o capital, por que não aumentar os salários em vez de inventar novas tributações para substituir as contribuições sociais? Afinal, essa medida não alteraria em nada o volume de emprego, uma vez que este último é fixo.

A elasticidade da oferta de capital. — Portanto, a elasticidade de substituição capital-trabalho é o parâmetro crucial para a questão dos instrumentos de redistribuição capital-trabalho. Tal parâmetro, contudo, não permite prejulgar a questão da amplitude da redistribuição desejável do ponto de vista dos trabalhadores. Na realidade, tanto a redistribuição direta como a fiscal devem levar em conta os efeitos da redistribuição capital-trabalho sobre o estoque de capital futuro da economia. Uma redução da participação do capital na renda total, seja ela causada pela alta dos impostos sobre o capital ou pela alta do preço do trabalho pago pelas empresas, pode diminuir tanto a capacidade das empresas de financiar novos investimentos quanto os estímulos às famílias com meios de poupar para investir essas poupanças nas empresas.

Qual é, na prática, a importância desses efeitos negativos da redistribuição capital-trabalho sobre a poupança e a acumulação de capital? A posição extrema tradicional consiste em dizer que esses efeitos são tão significativos que o interesse manifesto dos trabalhadores é que não haja qualquer redução das rendas do capital, uma vez que toda redistribuição capital-trabalho termina sempre por reduzir de tal forma o volume disponível que a produtividade do trabalho e, como consequência, os salários diminuem igualmente, mesmo acrescidos de transferências fiscais financiadas pela redistribuição [Judd, 1985; Lucas, 1990b]. Nesse caso, uma concepção pragmática da justiça social, ilustrada notadamente pelo princípio rawlsiano do maximin (ver a Introdução), levaria à conclusão de que o Estado não deve implementar nenhuma redistribuição capital-trabalho, seja ela direta ou fiscal: toda tentativa de redução da desigualdade acabaria se voltando contra os mais pobres e, portanto, não seria justa. A ação pública de redistribuição deveria concentrar-se, assim, na

desigualdade das rendas do trabalho e esquecer a questão da desigualdade capital-trabalho.

Esse quadro é logicamente possível, embora os estudos empíricos disponíveis não o confirmem. Para avaliar esses efeitos, recorreu-se à noção de "elasticidade da oferta de capital", que calcula quantos por cento a oferta de capital, isto é, a quantidade de poupança que as famílias decidem investir nas empresas, diminui quando a taxa de remuneração do capital investido cai a menos de 1%. Ora, as estimativas empíricas dessa elasticidade concluem que ela se avizinha de zero: a vontade de preservar uma renda futura suficiente, compensando a queda da taxa de remuneração com uma poupança mais abastada, na prática parece equilibrar, e até mesmo sobrepujar, o fato de que uma taxa de remuneração menor torna o consumo imediato mais atrativo do que a poupança e o consumo futuro. Na linguagem dos economistas, diz-se que o efeito renda compensa o efeito de substituição entre consumo atual e consumo futuro [Atkinson e Stiglitz, 1980, Capítulos 3 e 4]. Na realidade, os períodos com taxas de juros elevadas e redução da tributação sobre as rendas do capital que foram os anos 1980 e 1990 não se caracterizaram por índices de poupança particularmente elevados — ao contrário. Enquanto a elasticidade da oferta de capital for efetivamente nula (ou baixa), isto é, enquanto o estoque de capital disponível não depender (ou depender pouco) da amplitude da redistribuição, a redistribuição fiscal permitirá, e a justiça social recomendará, a redistribuição capital-trabalho mais abrangente possível. Nos casos em que a elasticidade de substituição capital-trabalho não é desprezível, uma redistribuição tão ambiciosa não poderia ser realizada de maneira eficiente por meio da redistribuição direta, pois esta reduziria sem necessidade o volume de emprego (ver acima).

Entretanto, é verdade que tais estimativas da elasticidade da oferta de capital medem apenas parte dos efeitos negativos potenciais da redistribuição, pois na prática só uma fração do investimento provém diretamente das poupanças das famílias. Uma parcela significativa, não raro majoritária, provém diretamente dos lucros das empresas que não foram distribuídos aos acionistas ou aos credores, já que esse investimento interno é muitas vezes menos oneroso e mais eficiente que o recurso à poupança externa. Logo, também conviria levar em conta os efeitos da redistribuição capital-trabalho sobre a estrutura financeira das empresas e sua capacidade de investir internamente para obter uma estimativa

global da elasticidade da oferta de capital e, assim, da amplitude da redistribuição ótima do ponto de vista da justiça social.

Numa objeção mais fundamental, mesmo que a elasticidade da oferta do capital seja de fato baixa, a taxação das rendas do capital levanta problemas consideráveis num mundo onde a poupança e o investimento são internacionalmente móveis e onde os Estados escolhem seu nível de redistribuição de maneira independente uns dos outros, tentando atrair o máximo de investimentos. Esse mecanismo de concorrência fiscal torna a oferta de capital demasiado elástica para cada Estado tomado isoladamente, ainda que a elasticidade efetiva da oferta de capital seja baixa para o conjunto dos países considerados. Na verdade, a falta de coordenação entre Estados explica em grande medida por que a tributação das rendas do capital foi bastante reduzida em todos os países europeus durante os anos 1980-1990. Só o federalismo fiscal, isto é, a taxação do capital no nível geográfico e político mais amplo possível, permitiria implementar a redistribuição capital-trabalho ótima do ponto de vista da justiça social.

Os capitalistas e o sistema de preços são necessários? — Se conseguíssemos mensurar de maneira precisa a elasticidade de substituição capital-trabalho e a da oferta de capital, seria possível, a princípio, determinar os instrumentos e a amplitude da redistribuição capital-trabalho ótima do ponto de vista dos trabalhadores. Entretanto, o conflito intelectual e político a respeito dessa redistribuição não pode ser reduzido à mensuração de tais elasticidades. Com efeito, esse quadro conceitual supõe implicitamente a aceitação das regras da economia de mercado e da função alocativa de seu sistema de preços. Isso é evidente no caso da elasticidade da oferta de capital (por que deveríamos aceitar a chantagem das famílias capitalistas que deixariam de poupar quando a remuneração do capital lhes parecesse insuficiente?), mas também é importante para a elasticidade de substituição capital-trabalho: por que as empresas deveriam utilizar mais capital e menos trabalho caso o preço do trabalho aumentasse em relação ao do capital? Não bastaria proibir que as empresas demitissem funcionários ou, pura e simplesmente, exigir delas uma conduta individual mais conforme aos objetivos coletivos de emprego e justiça social, com a ajuda de comissões internas e opiniões públicas vigilantes? Aceitar a

função alocativa do sistema de preços e proclamar, por exemplo, a superioridade da redistribuição fiscal sobre as manipulações da redistribuição direta (ver acima) equivale a dizer que só o egoísmo individual pode permitir que um sistema econômico complexo decida de maneira correta como alocar seus recursos. Ora, são precisamente a recusa desse fatalismo e a esperança em outros modos de organização econômica mais solidários que caracterizam a atitude tradicional da esquerda a respeito do mercado e da desigualdade social em geral, e da redistribuição capital-trabalho em particular, e que continuam a preservar esse ceticismo de esquerda quanto ao sistema tributário como instrumento privilegiado de justiça social. Encontraremos esse mesmo ceticismo no caso da desigualdade e da redistribuição das rendas do trabalho (ver o Capítulo 3).

Por exemplo, é essa recusa a entrar na lógica do sistema de preços e da redistribuição fiscal, bem mais do que a crença de que as possibilidades de substituição capital-trabalho seriam na realidade desprezíveis no nível macroeconômico, que explica o pouco entusiasmo, quando não a franca hostilidade, de uma fração significativa da esquerda e do movimento sindical europeu dos anos 1980-1990 pelas propostas de reforma fiscal que visavam diminuir as tributações sobre o trabalho, como aquelas referentes à CSG na França (ver acima). Com efeito, tais propostas baseiam-se na ideia de que, se o volume disponível de trabalho é muito grande, então um preço baixo do trabalho e um preço elevado do capital talvez não sejam a pior maneira de estimular as empresas a utilizarem menos capital e mais trabalho e os consumidores a consumirem mais bens intensivos em trabalho e menos bens intensivos em capital. Como poderia ser de outro modo num mundo em que se produzem e consomem tantos bens e serviços diferentes, cujos conteúdos exatos em capital e trabalho são quase sempre difíceis de determinar? Em outras palavras: os preços funcionam como um código que permite transmitir aos diferentes atores econômicos informações difíceis de serem passadas com eficácia em sua ausência, como ilustra o fracasso unanimemente reconhecido do planejamento centralizado. Mas a questão é demasiado complexa e a aceitação fatalista do egoísmo individual é triste demais para que essa lógica nem sempre goze da unanimidade.

Vê-se então que esse debate sobre o sistema de preços, o egoísmo individual e outras formas possíveis de organização econômica — que envolve expectativas

e dúvidas impossíveis de se resolver a partir da observação de fatos passados — situa-se em larga medida num nível distinto da questão da estimativa empírica das elasticidades da oferta de capital e de substituição capital-trabalho e, em particular, num nível distinto da controvérsia entre teoria clássica e teoria marginalista da divisão capital-trabalho (ver acima). Em todo caso, esses dois debates nem sempre foram totalmente independentes. De fato, uma baixa elasticidade de substituição capital-trabalho torna o sistema de preços menos útil (ver acima). Se o modo de produção capitalista consiste apenas em juntar quantidades fixas de capital e trabalho e colocar *n* trabalhadores numa máquina, então qual a necessidade do proprietário da máquina? Se ele só retira seu dízimo, por que não suprimi-lo com a coletivização dos meios de produção? Quanto à poupança, basta sacar uma parte suficiente da renda nacional para aumentar o estoque de máquinas e condicioná-las ao número adequado de trabalhadores: não há nenhuma necessidade de capitalistas para isso. Foi essa, é claro, a conclusão de Marx, observando à sua volta a temerária simplicidade do modo de produção capitalista. Por outro lado, insistir na capacidade de substituição entre capital e trabalho, como fazem os economistas marginalistas, significa focar na complexidade da economia moderna e introduzir a possibilidade de escolhas, que podem ser feitas por qualquer um, sendo isso o que permite introduzir a legitimidade do sistema de preços e da propriedade privada, na falta de outro sistema que permita regular esses problemas alocativos complexos. Isso fez com que o debate sobre a substituição capital-trabalho parecesse muitas vezes um debate mais genérico a respeito da legitimidade do capitalismo e do sistema de preços, seja por ocasião das controvérsias entre Marx e os economistas marginalistas nos anos 1870-1880, seja por ocasião do debate das duas Cambridges nos anos 1950-1960 (ver acima).

Essa confusão entre diferentes debates é compreensível, mas nociva. É claro que a questão da legitimidade do sistema de preços não pode ser reduzida à questão da substituição capital-trabalho, nem que o motivo seja a possibilidade de o sistema de preços desempenhar um papel útil na decisão dos bens e serviços a serem produzidos, inclusive na ausência de qualquer elasticidade de substituição capital-trabalho significativa no nível macroeconômico. Por outro lado, a questão da substituição capital-trabalho não afeta a questão da amplitude da redistribuição capital-trabalho (ver acima): a partir do momento em que nos

colocamos no âmbito de uma economia de mercado, o verdadeiro centro do debate entre teoria clássica e teoria marginalista da divisão capital-trabalho é a oposição entre redistribuição direta e redistribuição fiscal.

Um acordo entre teorias de curto e longo prazo?

Será que os fatos observados, em especial a história da divisão capital-trabalho, nos permitirão levar adiante esse debate entre teoria clássica e teoria marginalista?

Nem sempre é fácil passar das noções teóricas de renda nacional, lucro e salário, capital e trabalho às noções empíricas encontradas nas fontes estatísticas das contabilidades nacionais (ver o boxe “A mensuração da participação do capital”). Entretanto, uma vez superadas tais dificuldades, observamos uma regularidade empírica bem impressionante, que Keynes já considerava em 1930 a mais consolidada de toda a ciência econômica.

Com efeito, a Tabela 8 mostra que a participação dos lucros e a participação dos salários, por um período de 75 anos em três países com histórias nacionais bastante diferentes — sobretudo em questões sociais —, são essencialmente constantes: a participação dos salários nunca fica abaixo de 60% e nunca sobe para além de 71%, com valores geralmente em torno de 66-68%, sendo impossível detectar qualquer *trend* sistemático de aumento ou redução da participação dos salários ao longo do tempo. A repartição lucros / salários parece sempre gravitar em torno de uma divisão que concede um terço da renda ao capital e dois terços ao trabalho.

Da divisão do valor adicionado às rendas das famílias. — Em primeiro lugar, convém esclarecer o elo entre essa repartição 1 / 3-2 / 3 da renda entre capital e trabalho e a repartição das rendas das famílias descrita no Capítulo 1. A Tabela 8 representa a repartição da renda primária entre trabalho e capital, isto é, a soma de todos os salários e remunerações brutos, incluindo as contribuições sociais de fato pagas pelas empresas a seus trabalhadores, e a soma dos lucros brutos, ou excedente bruto de exploração, ou seja, tudo o que resta às empresas depois de pagar seus trabalhadores (ver o boxe “A mensuração da participação do capital”). A relação com a repartição das rendas disponíveis efetivamente

recebidas pelas famílias é, portanto, complexa. Por exemplo, parte importante das somas que aparecem na coluna “trabalho” da Tabela 8 consiste, na realidade, em contribuições sociais que reaparecem sob a forma de aposentadorias e transferências sociais nas rendas disponíveis das famílias da Tabela 1. Além disso, e sobretudo, nem todos os lucros das empresas são distribuídos às famílias capitalistas que detêm suas ações ou títulos: parte significativa desses lucros brutos, em geral mais da metade, é conservada pelas empresas a fim de compensar a depreciação do capital (em média cerca de 10% do valor adicionado) e realizar novos investimentos sem precisar recorrer a capitais externos.

TABELA 8

A repartição do valor adicionado das empresas entre capital e trabalho nos Estados Unidos, na França e no Reino Unido de 1920 a 1995 (em %)

	Estados Unidos		França		Reino Unido	
	Capital	Trabalho	Capital	Trabalho	Capital	Trabalho
1920	35,2	64,8	33,7	66,3	38,1	61,9
1925	35,1	64,9	34,9	65,1	38,1	61,9
1930	37,9	62,1	32,5	67,5	38,1	61,9
1935	32,9	67,1	30,5	69,5	35,8	64,2
1940	36,9	63,1	31,3	68,7	36,3	63,7
1945	30,9	69,1				
1950	34,9	65,1	37,8	62,2	33,2	66,8
1955	34,9	65,1	34,1	65,9	32,5	67,5
1960	32,9	67,1	34,4	65,6	31,2	68,8
1965	35,9	64,1	32,4	67,6	32,5	67,5
1970	30,9	69,1	33,6	66,4	32,4	67,6
1975	30,9	69,1	29,7	70,3	28,3	71,7
1980	33,9	66,1	28,3	71,7	29,2	70,8
1985	34,0	66,0	32,0	68,0	32,2	67,8
1990	33,8	66,2	37,6	62,4	28,2	71,8
1995	33,5	66,5	39,7	60,3	31,5	68,5

Observação: ver o boxe “A mensuração da participação do capital”.
Fontes: para o período 1980-1995: OCDE [1996, p. A27]. Para o período 1920-1975: Estados Unidos: Atkinson [1983, p. 202], Duménil e Lévy [1996, apêndice estatístico]. França: INSEE [1994, p. 84-153] (cálculos do autor a partir das séries CSE, EBE, IDVE e MSE). Reino Unido: Atkinson [1983, p. 201].

A mensuração da participação do capital

Como mensurar a participação dos lucros e a participação dos salários? O produto das vendas das empresas aos consumidores e a outras empresas sempre serve para pagar três tipos de despesas, que se decompõem da seguinte forma:

• O preço dos consumos intermediários, isto é, os bens e serviços que as empresas compraram de outras empresas e que consomem para produzir seus próprios bens e serviços, em oposição a máquinas e equipamentos que não são renovados a cada ano e que constituem o capital da empresa.

• A remuneração dos assalariados, que inclui os salários líquidos de fato recebidos pelos assalariados, as contribuições sociais ditas salariais, que são descontadas diretamente na folha de pagamento dos assalariados (a soma do salário líquido e das contribuições sociais salariais é igual ao salário bruto), bem como as contribuições sociais ditas patronais, a cargo dos empregadores. Esse agregado representa o conjunto da renda bruta do trabalho, ou, mais simplesmente, renda do trabalho.

• O restante do produto das vendas, uma vez que as duas primeiras despesas foram pagas, é então chamado de excedente bruto de exploração (EBE). Em geral ele é muito mais elevado que o lucro das empresas *stricto sensu*, pois serve para pagar não apenas os dividendos dos acionistas, mas também os juros dos empréstimos contraídos e o imposto sobre os lucros, bem como a substituição de máquinas e equipamentos desgastados, isto é, a depreciação do capital, ou amortização. Esse agregado representa o conjunto da renda bruta do capital, ou, mais simplesmente, renda do capital.

O valor adicionado da empresa é definido como a diferença entre o produto das vendas e o custo dos consumos intermediários. É, portanto, igual à soma da renda do trabalho e da renda do capital. Quando calculamos a participação dos lucros e a participação dos salários, estamos na realidade calculando a participação da renda do capital e a participação da renda do trabalho em porcentagem do valor adicionado. Ou seja, omitimos a participação dos consumos intermediários. Essa omissão é perfeitamente legítima, pois os consumos intermediários comprados de outras empresas servem, por sua vez, para remunerar o capital e o trabalho dessas outras empresas, e deve-se, portanto, evitar contá-los duas vezes.

Além das tributações que incidem diretamente sobre o capital (como o imposto sobre os lucros) ou sobre o trabalho (como as contribuições sociais), já incluídas na renda do capital ou na renda do trabalho, em geral as empresas pagam outros impostos, ditos indiretos, como a TVA (“taxa sobre o valor adicionado”, imposto francês indireto sobre o consumo), cujo montante devido não depende diretamente da maneira como o valor adicionado é repartido entre capital e trabalho e, portanto, não pode ser atribuído nem à renda bruta do capital nem à do trabalho. Quando calculamos a participação dos lucros e a participação dos salários, é de praxe omitir também essa participação dos impostos indiretos, o que significa que calculamos a participação da renda do capital e do trabalho em porcentagem do valor adicionado livre de impostos indiretos, isto é, ao custo de fábrica. Isso permite que a soma da participação do capital e da participação do trabalho no valor adicionado seja exatamente igual a 100%, como mostram as

Tabelas 8 e 9, o que é mais fácil de interpretar, uma vez que tais impostos não dependem diretamente da divisão capital-trabalho.

Por fim, outra fonte de complicação é a maneira como são tratadas as empresas individuais (agricultores, comerciantes, profissões liberais etc.), pois seu valor adicionado serve ao mesmo tempo para remunerar a atividade dos trabalhadores autônomos e o capital que eles investiram, sem que suas contas incluam representações claras de salários e lucros. Sem qualquer ajuste para o caso das empresas individuais, veríamos, por exemplo, que a participação dos salários *stricto sensu* no valor adicionado total aumentou consideravelmente a partir do século XIX, apenas porque a porcentagem de assalariados aumentou muito [Morrisson, 1996, p. 78]. A convenção contábil da OCDE consiste em atribuir aos autônomos a mesma renda média do trabalho que aos assalariados das empresas, e é com base nessa convenção que são ajustados todos os números das Tabelas 8 e 9.

Também devemos levar em conta os impostos pagos pelas empresas sobre seus lucros antes da distribuição aos acionistas. Contudo, este último fator tem importância limitada, pois, embora a alíquota de tributação dos lucros seja, na maioria dos países ocidentais, da ordem de 40-50%, as receitas do imposto sobre os lucros não costumam ultrapassar 2,5-3% do PIB, alcançando mesmo 1,5% do PIB na França nos anos 1990, ainda que a participação do capital no valor adicionado seja mais elevada do que em outros países [OCDE, 1995, p. 78]! O motivo é que a noção de lucro tributável é muito mais restritiva do que a noção de excedente bruto de exploração, uma vez que, antes de calcularem seu lucro tributável, as empresas podem deduzir não só o valor estimado da depreciação de seu estoque de capital, mas também os juros pagos a seus credores, as provisões por risco antecipado que terão de enfrentar etc. Trata-se, de longe, da base de cálculo fiscal mais “porosa” de todo o sistema fiscal moderno, análoga às rendas do capital auferidas pelas famílias, que se beneficiam em grande parte de exonerações e isenções diversas.

Por fim, convém também considerar o fato de que uma parcela significativa dos salários recebidos pelas famílias, exibidos na coluna “salários” da Tabela 1, é na realidade paga pelas administrações públicas a partir de rendas provenientes da renda bruta do capital (como o imposto sobre os lucros) ou, principalmente, do conjunto do valor adicionado das empresas (como a TVA). Isso leva a um aumento na participação dos salários em comparação à das rendas do capital nas rendas auferidas pelas famílias em relação à divisão capital-trabalho do valor

adicionado das empresas. Todos esses fatores explicam que, a partir de uma participação dos lucros brutos da ordem de 32-34% do valor adicionado das empresas, descemos para uma participação das rendas do capital de fato auferidas pelas famílias tipicamente da ordem de 10% da renda total das famílias (ver o Capítulo 1).

As lições da regularidade da participação dos lucros. — Voltemos à Tabela 8. Como interpretar essa regularidade da participação dos lucros no tempo e no espaço? A despeito da teoria do lucro retido, a primeira lição dessa regularidade é que a origem do considerável aumento do poder de compra por parte dos assalariados no século XX com certeza não está na divisão capital-trabalho. Em outras palavras, não foram as lutas sociais nem a diminuição da parte das rendas apropriada pelos capitalistas que permitiram a multiplicação do poder de compra do operário francês por aproximadamente quatro entre 1920 e 1990 (ver a Tabela 6), já que a participação dos salários no valor adicionado das empresas equivalia, *grosso modo*, a dois terços da renda nacional tanto em 1920 como em 1990 (ver a Tabela 8). Além disso, se as guerras mundiais e as mudanças de nomenclatura tornam temerária qualquer reconstrução de séries estatísticas para a divisão lucros / salários antes de 1920 no caso da França, as estatísticas americanas permitem um recuo confiável até 1869 e indicam que a participação dos salários já oscilava entre 66% e 68% no século XIX [Duménil e Lévy, 1996, Capítulo 15], isto é, uma divisão lucros / salários relativamente constante em mais de 120 anos, ao passo que os salários eram multiplicados por mais de dez!

É claro que o fato de um terço do valor adicionado ser apropriado pelo capital em cada período está longe de ser desprezível, uma vez que, se tivesse sido inteiramente distribuída para o trabalho, incluindo a parte correspondente à depreciação do capital, essa renda teria permitido um aumento geral dos salários de 50% — uma melhora considerável nas condições de vida muitas vezes miseráveis de um operário de 1870, ou mesmo de 1990, comparadas à opulência em que vivem inúmeros capitalistas. Ao mesmo tempo, porém, devemos reconhecer que esses 50% de aumento teriam sido duas vezes mais baixos do que o aumento dos salários efetivamente ocorrido entre 1870 e 1910, e mais de quatro vezes mais baixos do que o aumento que se deu entre 1950 em 1990 (ver a Tabela 6). Além disso, não é certo que esses aumentos de salários de 100%

entre 1870 e 1910 ou de mais de 200% entre 1950 e 1990 teriam ocorrido se a participação do capital fosse reduzida a zero em 1870 ou em 1950: mesmo que nossos conhecimentos a esse respeito sejam limitados, é verossímil que a oferta de capital tivesse escasseado em certo nível de redistribuição e, logo, que a redistribuição capital-trabalho ótima do ponto de vista dos trabalhadores tivesse se reduzido ainda mais, embora fosse mais importante do que a de fato instaurada (ver acima).

Quem paga as contribuições sociais? — A segunda lição a ser extraída da Tabela 8 diz respeito à questão da incidência fiscal (ver acima). Com efeito, as contribuições sociais pagas pelas empresas eram quantitativamente desprezíveis nos anos 1920-1930, enquanto as patronais representavam cerca de 45% do salário bruto na França nos anos 1990, sem incluir as contribuições salariais, que representavam mais de 20% do salário bruto (ver o boxe “A mensuração da participação do capital”). Quem arcou com essas contribuições patronais? Certamente não os empregadores, uma vez que a participação da renda do trabalho no valor adicionado, que inclui todas as contribuições sociais pagas pelos trabalhadores, não aumentou entre 1920 e 1995. Da mesma forma, as contribuições patronais são muito mais baixas nos Estados Unidos e no Reino Unido do que na França dos anos 1990, embora a participação da renda do trabalho no valor adicionado não fosse mais alta na França do que nesses dois países — pelo contrário (ver a Tabela 8). Nos Estados Unidos e no Reino Unido, a taxa máxima de contribuições patronais aplicável aos salários brutos era, em 1996, de apenas 10% (7,65% nos Estados Unidos, 10,2% no Reino Unido), à qual é preciso acrescentar uma taxa idêntica para as contribuições salariais, e as receitas totais das contribuições sociais (patronais e salariais) representavam cerca de 6-7% do PIB, contra cerca de 20% do PIB na França [OCDE, 1995, p. 79]. Se as contribuições patronais fossem pagas pelos empregadores, deveríamos então esperar que a participação do trabalho no valor adicionado na França fosse pelo menos 10% do PIB superior ao que é nos países anglo-saxões.

Logo, está claro que não são as rendas do capital que pagam as contribuições sociais. Esse dado é crucial, pois significa que os sistemas modernos de proteção social — o cerne da redistribuição contemporânea (o imposto sobre os lucros representava 1,5% do PIB na França em 1995, ao passo que as contribuições

sociais representavam cerca de 20%), cuja base é a ideia de uma partilha das despesas sociais entre capitalistas e trabalhadores — não efetuaram na realidade nenhuma redistribuição do capital para o trabalho: foram as rendas do trabalho que absorveram por completo esse custo. Isso não coloca em xeque a legitimidade eventual de tais sistemas, que podem possibilitar uma forte redistribuição na esfera das rendas do trabalho e cumprir uma função de chancela que os mercados privados muitas vezes são incapazes de cumprir da forma correta (ver o Capítulo 4). Em contrapartida, coloca profundamente em xeque a visão implícita da divisão capital-trabalho que não raro configurou a implementação de tais sistemas. Essa visão é bastante próxima da teoria clássica da divisão capital-trabalho, segundo a qual a negociação talvez possibilite uma divisão melhor, por exemplo, com a ajuda de uma taxa de contribuições patronais mais elevada do que a taxa de contribuições salariais, destinada a constituir um sobressalário que se acrescenta ao salário já pago pelos capitalistas.

Na realidade, tudo sugere que, de acordo com as previsões da teoria da incidência fiscal, a única questão essencial é saber sob quais condições uma tributação deve ser feita, ou seja, como seu montante depende do nível de salário, de lucro etc. — e não saber qual é o nome dessa dedução ou quem supostamente a paga, isto é, quem faz o cheque para a administração envolvida. É indiferente saber que o financiamento da proteção social é gerado por um imposto sobre a renda onerando proporcionalmente os salários da mesma forma que as contribuições sociais, e não as contribuições patronais ou salariais. É isso que acontece na Dinamarca, onde não existe contribuição social e todo o generoso sistema de proteção social é financiado pelo imposto de renda (que na prática é basicamente um imposto sobre os salários e as rendas sociais, considerando a importância limitada das rendas do capital; ver acima). Não surpreende que lá a participação da renda do trabalho no valor adicionado das empresas seja igual à de outros países [OCDE, 1996, p. A27]: as empresas dinamarquesas desembolsam tanto dinheiro quanto as francesas com seus assalariados, mas pagam tudo sob a forma de salários, sem arcar com as contribuições sociais, e são os assalariados que pagam seu imposto de renda. De maneira mais geral, a participação das contribuições sociais no financiamento dos sistemas de proteção social europeus varia bastante em cada país, entre os

dois extremos dinamarquês e francês, mas a participação do trabalho no valor adicionado das empresas é o mesmo em toda parte. O único parâmetro pertinente é saber se a taxa da tributação a ser paga, quer se trate de um imposto sobre a renda ou de uma contribuição social, depende da faixa salarial, isto é, do grau de progressividade da tributação, e se essa dedução depende igualmente do nível de renda atribuído ao capital. Em especial, só uma tributação sobre o capital seria capaz de operar uma verdadeira redistribuição capital-trabalho.

Uma função de produção Cobb-Douglas? — Uma vez aprendidas essas lições, como explicar a regularidade da participação dos lucros? A interpretação tradicional dos economistas é que, durante o último século capitalista, as economias ocidentais são razoavelmente bem descritas no nível macroeconômico por uma função de produção de tipo Cobb-Douglas, isto é, por uma elasticidade de substituição capital-trabalho igual a um (ver acima). Com efeito, apenas uma elasticidade unitária de substituição capital-trabalho leva infalivelmente à previsão de que as participações dos lucros e dos salários serão constantes ao longo do tempo, sejam quais forem as variações nos volumes disponíveis de capital e trabalho ou os choques políticos e econômicos sofridos pelos preços do trabalho e do capital. Isso permitiria explicar também a incidência fiscal das contribuições sociais, dedução baseada no trabalho e que, portanto, eleva seu preço.

Sem dúvida, ainda que a tecnologia se caracterizasse por coeficientes fixos, poderíamos imaginar que o conflito social e político sempre se estabeleceu, em todos os países, sobre a mesma divisão aceitável da renda: dois terços para os salários, um terço para os lucros. Como nota o próprio Solow [1958], seria necessário precisar a amplitude das variações que se deveria esperar antes de se surpreender com essa constância. No entanto, como o nível de emprego desejado pelas empresas varia em resposta a variações do preço do trabalho, os estudos econométricos realizados diretamente no nível microeconômico, isto é, no nível das empresas individuais, confirmaram a existência de uma importante capacidade de substituição entre capital e trabalho. Após comparar os resultados de dezenas de estudos abrangendo o conjunto dos países ocidentais, Hammermesh [1986; 1993] constata que a maioria das estimativas da elasticidade da demanda de trabalho corresponde a elasticidades de substituição

capital-trabalho compreendidas entre 0,7 e 1,1 e conclui que “a função de Cobb-Douglas parece ser uma excelente aproximação da realidade” [1986, p. 451-452, 467]. As experiências contrastantes dos países ocidentais desde os anos 1970 em matéria de emprego também sugerem uma significativa elasticidade de substituição capital-trabalho (ver acima). Logo, os fatos observados parecem confirmar a pertinência da teoria marginalista da divisão capital-trabalho e, por conseguinte, a superioridade da redistribuição fiscal sobre a direta.

Tempo histórico contra tempo político? — Não devemos, contudo, subestimar os limites dessa regularidade histórica. Com efeito, a regularidade da participação dos lucros, impressionante no longo prazo, muitas vezes perde a validade no curto prazo, e só se recupera de fato num prazo médio ou longo que pode, legitimamente, parecer distante demais para os indivíduos envolvidos. A título de exemplo, consideremos a evolução da participação dos lucros e da participação dos salários nos países da OCDE de 1979 a 1995.

A Tabela 9 mostra fortíssimas variações na divisão lucros / salários. Enquanto a participação dos salários sugeria uma tendência de alta nos anos 1970, com os lucros caindo e os salários continuando a aumentar num ritmo elevado, a participação dos lucros cresceu nos anos 1980 e 1990, às vezes de maneira considerável. A França é o país onde essas variações são mais marcadas, com uma participação dos salários de 66,4% em 1970, antes de aumentar continuamente até 71,8% em 1981 e depois começar a baixar aos poucos a partir de 1982-1983, atingindo 62,4% em 1990 e 60,3% em 1995. Como explicar que mais de 5% da renda nacional tenha sido redistribuída do capital para o trabalho de 1970 a 1982, uma vez que, em seguida, de 1983 a 1995, mais de 10% da renda nacional foi redistribuída do trabalho para o capital?

Acontece que o primeiro intervalo coincide exatamente com o período de forte progressão dos salários inaugurado pelos acordos de Grenelle em 1968 (que promoveram um reajuste do salário mínimo francês, além de um aumento real e vantagens trabalhistas) e levado adiante pelos movimentos sociais e pelos significativos aumentos reais do salário mínimo dos anos 1970, antes de se concluir com o último “empurrãozinho” importante no salário mínimo de 1981. Por sua vez, o segundo período, que começa em 1983, é marcado pelas políticas de rigor salarial, pelo fim da indexação dos salários pelos preços e pelos

reajustes irrisórios do salário mínimo. Com efeito, o poder de compra do salário líquido médio aumentou 53% entre 1968 e 1983, antes de aumentar apenas 8% entre 1983 e 1995 [INSEE, 1996a, p. 48]. É verdade que o crescimento do PIB foi de 44% entre 1970 e 1983, ao passo que foi de somente 28% entre 1983 e 1995 [INSEE, 1996c, p. 34], e que esse crescimento teve de financiar uma carga crescente de despesas de aposentadoria e saúde. No entanto, isso não impede que a freada brusca no crescimento dos salários em relação ao crescimento da renda nacional tenha sido bem real. Em outras palavras, ao longo de um período de 25 anos, tudo pareceu ter funcionado segundo as previsões da teoria clássica da divisão capital-trabalho (ver acima): a participação dos lucros diminui quando as lutas sociais conquistam aumentos de salário significativos e aumenta quando se impõe rigor aos assalariados, sem que, por sinal, isso se traduza na criação de empregos prometida.

Sem dúvida, as fortíssimas variações ao longo de um período de 25 anos não mudam em nada o fato de que, em cinquenta ou cem anos, os salários sempre representaram, *grosso modo*, dois terços do valor adicionado das empresas. Assim, não é do lado da divisão capital-trabalho que devemos procurar a razão do aumento de 250% no poder de compra dos assalariados a partir de 1950 e de 700% a partir de 1870. No entanto, qual a importância das oscilações para os assalariados que conheceram esse período de 25 anos? Eles experimentaram uma forte progressão em seu padrão de vida de 1968 a 1982, depois uma relativa estagnação de 1983 a 1995, enquanto as riquezas produzidas continuavam a aumentar, e nada parecia pressagiar uma reversão decisiva no fim dos anos 1990. Como eles poderiam não associar a melhora do padrão de vida dos assalariados e a redistribuição capital-trabalho? A visão de direita segundo a qual só o crescimento, e não a redistribuição capital-trabalho, permite um verdadeiro aumento no nível de vida (ver a Introdução) só é válida num período histórico longo (ver acima) que não faz sentido do ponto de vista do tempo político que interessa legitimamente aos trabalhadores em questão.

TABELA 9
A participação do capital no valor adicionado das empresas na OCDE de 1979 a 1995 (em %)

	Alemanha	Estados Unidos	França	Itália	Reino Unido	OCDE
1979	30,5	30,5	30,0	35,5	31,3	32,8
1980	28,5	33,9	28,3	36,0	29,2	32,2
1981	28,2	34,5	28,2	35,3	28,9	32,1
1982	28,6	33,6	28,5	35,4	30,7	31,8
1983	30,8	33,3	29,2	34,5	32,3	32,2
1984	31,8	34,0	30,7	36,4	31,9	33,2
1985	32,4	34,0	32,0	36,6	32,2	33,7
1986	33,1	34,0	34,9	38,6	31,0	34,1
1987	32,7	33,2	35,5	38,4	31,4	33,8
1988	33,8	33,1	36,9	38,8	30,9	34,2
1989	34,6	34,4	38,1	38,3	29,6	34,9
1990	35,6	33,8	37,6	37,3	28,2	34,5
1991	34,0	33,3	37,9	36,6	26,8	33,9
1992	33,3	33,6	38,2	36,6	27,7	34,0
1993	33,4	33,6	37,8	36,9	29,9	34,2
1994	35,0	33,8	39,4	39,8	31,0	34,8
1995	36,0	33,5	39,7	42,5	31,5	35,0

Observação: ver o boxe “A mensuração da participação do capital”, p. 52-53.
Fonte: OCDE [1996, p. A27].

Além disso, como eles poderiam não associar a redistribuição capital-trabalho às lutas sociais e aos aumentos de salário, e portanto à redistribuição direta, e não à redistribuição fiscal? De fato, nunca nenhuma redistribuição fiscal redistribuiu 10% da renda nacional em período tão curto. Para dar uma ordem de grandeza, as medidas de redistribuição fiscal adotadas pelo governo socialista ao

chegar ao poder em 1981, não obstante denunciadas pela direita da época como o auge do "bombardeio fiscal" — a saber, essencialmente a criação do imposto sobre as grandes fortunas e da sobretaxa para as faixas superiores do imposto de renda —, representavam menos de 10 bilhões de francos de 1981 [Nizet, 1990, p. 402, 433], ou seja, 0,3% da renda nacional da época! Em teoria, nada impede um governo de operar uma redistribuição mais ampla utilizando impostos e transferências fiscais. Mas o fato é que nunca se viu isso num período tão curto. Logo, é inevitável que a redistribuição seja primeiramente pensada e vivida em termos de lutas sociais e aumentos de salários, e não em termos de reforma e transferências fiscais. Mais ainda, talvez, do que a recusa da lógica da redistribuição fiscal e de seu sistema de preços, é essa realidade histórica que sustenta o ceticismo de esquerda em relação ao sistema tributário (ver acima). Encontraremos essa mesma realidade e essa mesma oposição entre tempo histórico e tempo político na questão da desigualdade das rendas do trabalho (ver o Capítulo 3).

Vale lembrar que esse tipo de oscilação da divisão capital-trabalho num período de dez a quinze anos não é único historicamente, ainda que as especificidades da história social e política francesa tenham acarretado anos 1970-1990 particularmente espetaculares. Por exemplo, a participação dos salários no valor adicionado das empresas americanas passou de cerca de 65% a 55% entre 1869 e 1880, antes de subir muito rápido para 65% em 1885 e depois 66-68% em 1890. Ora, o salário médio aumentou apenas 2% entre 1869 e 1880, antes de aumentar mais de 27% entre 1880 e 1885, período marcado por grandes greves e por um movimento sindical bem atuante [Duménil e Lévy, 1996, Capítulo 16]. Portanto, num período de dez a quinze anos, a visão marginalista da divisão capital-trabalho pode muitas vezes se mostrar irrelevante se comparada às realidades sociais. Isso também vale para a questão da incidência fiscal: no curto prazo, as contribuições patronais são quase sempre pagas pelos empregadores e não são imediatamente absorvidas por reduções de salários. É essa a realidade que modela a visão de muitos sobre a incidência fiscal, mesmo após comprovarmos que, no longo prazo, as contribuições sempre são pagas pelo trabalho.

Por que a participação dos lucros não aumentou nos Estados Unidos e no Reino Unido? — Entretanto, nem tudo é tão simples na história da divisão capital-trabalho dos anos 1970-1990. Com efeito, se o caso francês se repete na Itália, onde a participação dos lucros passou de 34,5% em 1983 para 42,5% em 1995, e de maneira ligeiramente atenuada na Alemanha, onde passou de 28,2% em 1981 para 36% em 1995, impressiona constatar que apenas os Estados Unidos e o Reino Unido parecem escapar por completo desse aumento geral da participação dos lucros durante os anos 1980 e 1990: a participação dos salários no valor adicionado americano permaneceu estável, em torno de 66-67%, no período, assim como a participação dos salários no valor adicionado britânico, em torno de 68-71% (Tabela 9). Embora seja difícil comparar os níveis da participação dos lucros entre países (à exceção de alguns pontos) em virtude de múltiplas diferenças de convenções contábeis, as diferenças de evolução entre países não suscitam nenhuma dúvida: a participação do capital ganhou cerca de 10% de valor adicionado na França, na Itália e na Alemanha, ao passo que não aumentou em nada nos Estados Unidos e no Reino Unido. Assim, ao contrário do que observamos em relação à desigualdade dos salários, aspecto em que os Estados Unidos e o Reino Unido distinguem-se por uma fortíssima progressão da desigualdade desde os anos 1970 (ver o Capítulo 1), verificamos que os países conquistados pelo ultraliberalismo nos anos 1980 e 1990 são, ao contrário, os únicos onde a participação dos lucros não aumentou. Como explicar esse fato?

Parte da explicação envolve um simples fenômeno de recuperação econômica: na França, a participação dos lucros caiu em 5-6% de valor adicionado durante os anos 1970 em virtude de progressões salariais muito rápidas, enquanto o mesmo fenômeno era muito mais moderado no Reino Unido e simplesmente não aconteceu nos Estados Unidos (ver a Tabela 8). Entretanto, isso não explica tudo: já em 1985-1986, a participação dos lucros na França havia recuperado seu nível de 1970 e continuava crescendo, mas permanecia estável nos Estados Unidos e no Reino Unido.

Difícil não fazer um paralelo entre essa situação e o fato de que os Estados Unidos e o Reino Unido foram os dois únicos países que criaram empregos durante esse período, aumentando assim sua massa salarial, que nos demais países encontrava-se estagnada. Entre 1983 e 1996, mais de 25 milhões de

empregos foram criados nos Estados Unidos, ou seja, um aumento do número total de empregos em torno de 25% (de 100,8 milhões para 126,4 milhões), enquanto o número total de empregos na França crescia apenas 2% (de 21,9 milhões para 22,3 milhões) e os PIB americano e francês subiam, ambos, cerca 30% [OCDE, 1996, p. A23]. Essa é sem dúvida a melhor prova de que existem diversas combinações de capital e trabalho capazes de aumentar a produção nas mesmas proporções e, portanto, de que as possibilidades de substituição são significativas no nível macroeconômico: o crescimento francês entre 1983 e 1996 apoiou-se na utilização de trabalho qualificado e de novos equipamentos e máquinas, ao passo que o americano repousou numa utilização intensiva de trabalho, em especial de trabalho pouco qualificado nos serviços (restaurantes, comércio etc.) [Piketty, 1997b]. Essa interpretação, aliás, é confirmada pelos dados disponíveis sobre a evolução do estoque de capital das empresas (máquinas, equipamentos etc.), que indicam para os anos 1970-1990 uma progressão muito mais rápida na França e na maioria dos países europeus do que nos Estados Unidos [FMI, 1996]. Isso também mostra como a substituição capital-trabalho pode envolver realocações intersetoriais importantes (da indústria para os serviços), e não apenas uma substituição entre máquinas e trabalhadores no nível de uma empresa ou de um setor específicos (ver acima).

A explicação mais simples diria que a substituição capital-trabalho e a criação de empregos não ocorreram na França em virtude de custos salariais muito elevados, na esteira da célere progressão dos salários entre 1968 e 1983. Essa análise tenderia a sugerir que o longo prazo no qual os efeitos da teoria marginalista se fazem sentir não é tão distante quanto os indivíduos envolvidos poderiam pensar (ver acima). No entanto, para que custos salariais mais baixos pudessem conduzir a uma participação mais alta dos salários, seria preciso que o efeito criação de empregos prevalecesse sobre o efeito salário, isto é, uma elasticidade de substituição capital-trabalho superior a um (ver acima) — e superior às estimativas de praxe (ver acima). Além disso, se é verdade que a remuneração média por assalariado aumentou apenas 5% nos Estados Unidos entre 1983 e 1996, ela progrediu cerca de 20% no Reino Unido, contra menos de 12% na França, e isso não impediu o crescimento do número total de empregos britânicos em cerca de 10% durante o mesmo período [OCDE, 1996, A15, A19, A23]. Entre 1983 e 1996, a França parece então ter perdido em todas as cifras ao

mesmo tempo, uma vez que os salários e o emprego estagnaram e levaram a uma queda excepcionalmente aguda da participação do trabalho no valor adicionado.

Dois outros fatores além do custo médio do trabalho poderiam explicar por que a participação da massa salarial nas riquezas produzidas cai na França e na Europa continental enquanto permanece constante nos países anglo-saxões. A primeira explicação seria a crescente dispersão dos custos salariais por níveis de qualificação nos países anglo-saxões, que possibilitaria, sozinha, o crescimento do emprego nos anos 1980-1990 (ver o Capítulo 3). A segunda interpretação seria que a renda do trabalho também inclui um componente não monetário sob a forma de estabilidade e garantia do emprego, que teria diminuído nos países anglo-saxões e permanecido elevado na França e na maioria dos países europeus (ver Cohen et al. [1996] para uma comparação franco-americana). Resta, então, explicar por que o preço a pagar por essa garantia do emprego teria aumentado entre 1970 e 1995 e compará-lo com o valor incontestavelmente elevado que lhe atribuem os assalariados envolvidos.

A dinâmica da distribuição do capital

A razão de o tema da desigualdade capital-trabalho atrair tanta atenção não é só porque o capital suga uma parte significativa da renda total. O que mais impressiona é muitas vezes a repetição, até mesmo a ampliação, da desigualdade capital-trabalho ao longo dos anos. Mais do que o fato de o capital receber sempre uma parte importante da renda em determinado período, foi precisamente essa repetição no tempo que fez a desigualdade capital-trabalho parecer arbitrária, inútil e contraditória não só no sentido corriqueiro de justiça social como também no de eficiência econômica: por que privar todos aqueles cujos pais, ou cujo país, não fossem ricos em capital da possibilidade de investir na proporção de seus talentos? Em outros termos, a desigualdade capital-trabalho levanta imediatamente a questão da existência de redistribuições eficientes, e não apenas da redistribuição pura. Devemos, portanto, passar do estudo da distribuição fatorial das rendas, isto é, a divisão macroeconômica da renda total entre dois fatores de produção, que são o capital e o trabalho, ao estudo da distribuição pessoal das rendas, ou seja, no nível da dinâmica dos trabalhadores e capitalistas e das possibilidades de investimento que se lhes oferecem. É verdade que a lógica da economia de mercado conduz a uma replicação ineficaz da desigualdade da distribuição do capital ao longo do tempo? Quais instrumentos são capazes de combater esse fenômeno?

A teoria do crédito perfeito e da convergência

Também nesse sentido, diversas teorias se confrontam. A questão central é a do mercado de crédito. Com efeito, se o mercado de crédito fosse perfeitamente eficaz, isto é, se houvesse investimento de capital todas as vezes que surgisse um investimento rentável, então a desigualdade inicial da repartição do capital deveria atenuar-se. A despeito da fortuna inicial da família ou do país de origem, todas as unidades de trabalho igualmente empreendedoras deveriam, assim, poder realizar os mesmos investimentos, graças ao mercado do crédito. Portanto, essa desigualdade das dotações iniciais em capital não deveria perdurar. Decerto,

mesmo que o mercado do crédito seja perfeito, a pessoa ou o país pobre que faz empréstimos para investir deverá quitá-los e, logo, não poderá, com sua poupança, alcançar de pronto o nível patrimonial de seu credor. Na realidade, se a taxa de poupança das rendas baixas for muito menor do que a das rendas altas, essa desigualdade entre o tomador do empréstimo e o credor pode persistir indefinidamente [Bourguignon, 1981]. No âmbito internacional, isso corresponde a uma situação em que o produto interno bruto por habitante é o mesmo em todos os países, uma vez que eles investem um volume idêntico de capital por trabalhador, mas o produto nacional bruto é inferior nos países pobres, que têm o capital detido pelos países ricos e todos os anos teriam de lhes pagar a parte dos lucros de sua renda interna. Porém, se a taxa de poupança dos tomadores de empréstimo for a mesma dos emprestadores, ou se a diferença entre as duas não for muito grande, então os tomadores de empréstimo poderão acumular cada vez mais os frutos de seu trabalho, fazer cada vez menos empréstimos e terminar recuperando o atraso em relação a seus credores. De fato, as taxas de poupança não são sistematicamente inferiores para as rendas baixas em relação às mais altas. Nos tigres asiáticos dos anos 1950-1960, essas taxas eram superiores a 30%, enquanto nos países ocidentais dos anos 1980-1990 eram inferiores 10-15%, não obstante fossem muito mais ricos. Foi essa diferença que permitiu aos asiáticos alcançar os ocidentais ricos [Young, 1995].

Esse resultado convergente entre ricos e pobres é a principal previsão do modelo tradicional de crescimento e acumulação do capital [Solow, 1956]. Quais podem ser as justificativas do modelo de crédito perfeito que possibilita esse resultado? Para quem acredita nas forças do mercado, a resposta é simples: a livre concorrência. Com efeito, por que um banco ou um capitalista rico não emprestaria àquele que dispõe de um projeto de investimento rentável, uma vez que isso lhe permitiria apropriar-se de uma taxa de juros confortável? Se o problema dos países pobres é a escassez de máquinas e equipamentos, então novos investimentos deveriam permitir um crescimento considerável de produção: por que a poupança dos países ricos não lucraria com tais retornos financeiros? E, se alguns são reticentes e temerosos, por que outros não usufruiriam desse espaço deixado pela concorrência para enriquecer? O modelo de crédito perfeito é definido pela concorrência entre os poupadores e os intermediários financeiros para descobrir os investimentos mais rentáveis

possíveis e assim emprestar fundos a todos os empreendedores capazes de oferecer tal retorno. A consequência imediata seria que apenas considerações de justiça social pura poderiam justificar uma redistribuição de capital dos indivíduos mais abastados para aqueles mais pobres: a desigualdade da repartição do capital em si não geraria nenhum problema de ineficiência econômica, pois o mercado se encarregaria de investir o capital disponível e organizar a produção de maneira eficiente (no sentido de Pareto; ver a Introdução). Logo, nenhuma intervenção direta no processo de produção seria necessária.

A questão da convergência entre países ricos e países pobres. — O modelo de convergência leva a previsões bastante chocantes para a desigualdade internacional. A previsão teórica sugere que, se a capacidade de investir não variasse sistematicamente de um país a outro, deveríamos assistir a um fenômeno de recuperação econômica em nível mundial: quanto mais pobres os países fossem de início, mais o capital deveria ser investido neles e, portanto, mais alta deveria ser sua taxa de crescimento, de modo que a desigualdade internacional deveria diminuir até se extinguir. O que acontece na prática?

A relação observada entre o nível de renda por habitante de um país em 1960 e sua taxa de crescimento médio no período 1960-1990 não parece confirmar essa previsão: não há qualquer relação sistemática detectável entre essas duas variáveis [Mankiw et al., 1992, p. 427]. Alguns países asiáticos relativamente pobres em 1960, como Taiwan, Coreia do Sul ou Cingapura, conheceram um crescimento da renda média muito mais alto que o dos países ocidentais, ao passo que outros países pobres em 1960, como os do subcontinente indiano ou da África Subsaariana, tiveram um crescimento médio muito fraco, ou mesmo negativo. O modelo de convergência parece de fato se aplicar para descrever a recuperação econômica entre os países ocidentais — por exemplo, a maneira como os países da Europa Ocidental diminuíram sua defasagem em relação aos Estados Unidos após a Segunda Guerra Mundial, ou ainda a recuperação dos países asiáticos de renda intermediária frente aos países ocidentais. Em contrapartida, o modelo de convergência não se aplica entre os países ricos e os mais pobres, tampouco entre os países ricos e os países sul-americanos de renda intermediária: as diferenças de renda, ao contrário, tendem a se aprofundar. A

mesma conclusão talvez se aplicasse num período mais longo, por exemplo se fosse possível mensurar corretamente as diferenças de renda entre países desenvolvidos e países subdesenvolvidos desde o século XIX [Morrisson, 1996, p. 181]. Na realidade, além de não terem ocorrido investimentos maciços dos países ricos nos países pobres, o que aconteceu foi o contrário: em média, costumam-se observar fluxos líquidos de capitais dos países mais pobres para os mais ricos [Lucas, 1990b], ou seja, a fuga de capitais dos capitalistas dos países pobres para os ricos supera os investimentos e ruma na outra direção!

O fato de o capital não ter sido investido nos países pobres e de que eles tenham permanecido pobres não implica necessariamente que a imperfeição do mercado de crédito seja o único fator responsável. Por exemplo, se levarmos em conta o nível do “estoque inicial de capital humano” em 1960 (percentual da população alfabetizada, escolarizada, no ensino superior etc.), encontraremos uma relação negativa entre a renda média inicial em 1960 e a taxa de crescimento médio entre 1960 e 1990: em nível inicial de capital humano, os países mais pobres em 1960 tiveram um crescimento mais alto. É o que os teóricos do crescimento endógeno chamaram de convergência “condicional”, por oposição à convergência “incondicional” entre países pobres e ricos prevista pelo modelo tradicional de Solow [Mankiw et al., 1992]. Por exemplo, os países sul-americanos, que possuíam a mesma renda média dos futuros tigres asiáticos em 1960, contavam com um estoque inicial de capital humano bastante inferior, em virtude sobretudo da existência de amplas camadas da população totalmente relegadas, e apresentavam um crescimento bem mais fraco, enquanto os tigres asiáticos, sempre muito mais igualitários, alcançavam o desenvolvimento dos países ocidentais. Além do efeito do nível médio de capital humano, a desigualdade inicial tem também um efeito negativo sobre o crescimento futuro, direta ou indiretamente provocado pela instabilidade social e pela política engendrada [Benabou, 1996].

Outra lição a tirar da experiência dos tigres asiáticos é a importância da integração no mercado mundial. Essa receita milagrosa, composta, de um lado, por investimentos elevados e mais ou menos igualitários em capital humano e, de outro, pela liberalização econômica e abertura para os mercados externos, parece estender-se a partir dos anos 1980 e 1990 nos grandes países asiáticos. Todavia, o sucesso mais limitado da liberalização na Índia do que na China

lembra a importância crucial do primeiro ingrediente, sem o qual a liberalização e o mercado entregue a seus próprios cuidados não garantem um crescimento duradouro [Drèze e Sen, 1995]. Essas políticas igualitárias de formação constituem sem dúvida o exemplo mais fundamental de uma redistribuição eficiente (ver o Capítulo 3).

Aliás, como calcula Robert Lucas [1990b], se a diferença de renda média entre os Estados Unidos e a Índia fosse explicada unicamente pela defasagem de dotações em máquinas, equipamentos etc., concluiríamos que a produtividade marginal de uma unidade de capital suplementar investida na Índia seria 58 vezes superior à produtividade marginal da mesma unidade de capital investida nos Estados Unidos! Com esse tipo de remuneração para o capital investido na Índia, não há imperfeição do mercado do crédito que explique por que os capitais ocidentais não tentam se apropriar de parte dele. Assim, é importante reconhecer a evidência de que uma parcela significativa da desigualdade entre países ricos e pobres, e também da desigualdade em geral, deve-se não à repartição desigual dos meios de produção, mas à repartição desigual do capital humano: o fato de que cerca de 50% da população indiana é analfabeta deve certamente reduzir em muito o retorno financeiro de uma unidade de capital suplementar investida na Índia [Drèze e Sen, 1995, Tabela A1].

O problema da imperfeição do mercado de capital

Entretanto, reconhecer que outros fatores desempenham um papel igualmente essencial não significa que os fluxos de capitais dos países ricos e pobres não estejam envolvidos. Aliás, a ausência de fluxos maciços dos países ricos para os pobres nos lembra também a fraqueza crônica dos fluxos internacionais de capitais em geral: por exemplo, entre os países ocidentais, o volume anual de poupança nacional disponível e o volume anual de investimentos nacionais de fato realizados estão estreitamente ligados, muito mais do que poderia sugerir a integração dos mercados financeiros entre esses países, a qual, em princípio, deveria permitir que a poupança nacional se desvinculasse de forma ampla do investimento nacional.

Com efeito, ao contrário do que supõe implicitamente o modelo do mercado de crédito perfeito, uma operação de crédito não consiste apenas em inserir de

maneira mecânica capital onde não há, esperar o retorno e sacar uma parte suficiente. Na prática, é preciso também garantir que o plano de investimento apresente rentabilidade e risco aceitáveis, algo que o tomador do empréstimo, é claro, sempre alegará. Além disso, é necessário garantir que, embora seja livre para retirar uma parte significativa dos ganhos a serem obtidos, o tomador do empréstimo tenha motivação suficiente para fazer o que for preciso durante longos períodos visando o sucesso do investimento. Por fim, deve-se garantir que, uma vez realizados os ganhos, o tomador do empréstimo não suma do mapa. Todos esses problemas de estímulo, denominados “antisseleção” e “risco moral” pelos economistas, estão inevitavelmente associados a qualquer situação de mercado intertemporal, isto é, a qualquer mercado no qual a troca se desenrola em vários períodos, a começar pelo mercado de crédito — voltaremos a eles na análise do seguro social (Capítulo 4). Essas dificuldades são bastante relevantes no caso de um mercado internacional, pois a qualidade da informação sobre os potenciais tomadores de empréstimo e os planos de investimento em outro país é particularmente ruim, o que explica a extrema fraqueza dos fluxos internacionais de capitais.

Tendo em vista esses problemas de informação que se impõem a todos (mercados e Estados), podemos dizer que o jogo da livre concorrência permite regulá-los da maneira menos danosa? Na prática, a única coisa que os credores podem fazer para se certificar de que recuperarão sua aposta é exigir do tomador de empréstimo que ele deposite uma caução ou, o que dá no mesmo, que o tomador de empréstimo financie com seu próprio capital inicial uma parte do investimento, firmando assim com o credor um compromisso confiável quanto à viabilidade do projeto. Eis por que o volume de crédito que uma pessoa física ou jurídica pode obter para financiar determinado investimento é na prática proporcional ao volume de fundos de que dispõe o tomador de empréstimo. Em outros termos, “só se empresta aos ricos”. Esse fenômeno é eficiente para os emprestadores, embora ineficiente para a sociedade como um todo: a renda total poderia ser mais elevada se o capital fosse redistribuído de modo que todos os investimentos rentáveis pudessem ser efetuados. A imperfeição do mercado de crédito é o exemplo típico de uma imperfeição de mercado que permite justificar a redistribuição por critérios de eficiência econômica, e não só de justiça social

pura: em princípio, é possível melhorar a eficiência da alocação dos recursos e ao mesmo tempo obter uma distribuição mais equânime (ver a Introdução).

Decerto é evidente que muitos especialistas críticos do capitalismo, a começar pelos teóricos socialistas do século XIX, deviam ter consciência desse fenômeno de racionamento do crédito há muito tempo, ainda que lhes parecesse tão óbvio que chegavam a evitar analisá-lo e mesmo nomeá-lo. Mas foi só a partir dos anos 1970 e 1980 que a teoria econômica começou a analisar explicitamente os fundamentos dessa imperfeição do mercado de capital e suas consequências para a redistribuição [Piketty, 1994, p. 774-779]. Com efeito, essas consequências não se limitam ao fato de a redistribuição do capital possibilitar um aumento da renda total. Por exemplo, a riqueza inicial determina em parte as opções de atividades disponíveis para os indivíduos (atividade assalariada, empreendedor autônomo etc.) frente a um racionamento de crédito, de modo que uma redistribuição inicial da riqueza pode ter consequências de longo prazo sobre a estrutura ocupacional (porcentagem de assalariados, porcentagem de agricultores autônomos etc.) e o desenvolvimento, como mostra o exemplo da distribuição relativamente igualitária herdada da Revolução Francesa se comparada à distribuição não igualitária da Revolução Industrial britânica [Banerjee e Newman, 1993].

As intervenções públicas possíveis. — Que tipo de intervenção pública é capaz de combater o fenômeno do racionamento de crédito e a consequente persistência no tempo da desigualdade capital-trabalho? O principal problema enfrentado por essas intervenções possíveis é o mesmo que dá origem ao racionamento do crédito: investir não consiste apenas em inserir o capital onde ele não está. É preciso também fazer escolhas complexas dos setores nos quais investir, dos bens a serem produzidos, das pessoas a quem delegar as decisões. Essa dificuldade é evidente no caso das soluções radicais que consistem em abolir a propriedade privada do capital e decretar a propriedade coletiva dos meios de produção, sem propor qualquer mecanismo que permita resolver esses problemas de estímulo e alocação. Entretanto, dificuldades semelhantes surgem no caso de outros instrumentos de redistribuição eficiente testados ao longo da história, como os bancos públicos, os empréstimos subvencionados ou, no caso dos países pobres, os bancos de desenvolvimento. De fato, a teoria do

racionamento do crédito nos diz que, tanto para um banco público como para um privado, é difícil garantir que o capital seja investido da maneira correta, uma vez que se trata de auferir dos ganhos eventuais do tomador de empréstimo o equivalente à taxa de juro de mercado. E, quando se trata de dar um bônus ao tomador do empréstimo auferindo menos do que a taxa de juro de mercado, como muitas vezes fica implícito no caso dos bancos públicos e de outros créditos subsidiados, então não é evidente que uma administração pública, por mais bem-intencionada que seja, possa decidir corretamente quais tomadores de empréstimo devem receber um bônus, quais setores justificam investimentos suplementares etc. Essas dificuldades bastante reais surgem sempre que um país rico deseja transferir riqueza para um país pobre: a quem oferecer ajuda internacional? Como garantir que ela será bem utilizada? A redistribuição do capital não pode consistir em mandar por helicóptero um estoque de capital até onde este inexiste. Na prática é muito mais fácil redistribuir a desigualdade das dotações em capital entre países deixando a mão de obra deslocar-se para os países mais bem dotados em capital em vez de transferi-lo para os países menos privilegiados: a mão de obra sabe se integrar e encontrar seu lugar nos processos de produção, ao contrário do capital.

Na verdade, as experiências de crédito administrado passaram longe do sucesso. A maioria das experiências de bancos de desenvolvimento terminou com rombos financeiros consideráveis, sem que os resultados visíveis sobre o investimento e a produção fossem sempre evidentes. Nos países ocidentais, os múltiplos mecanismos de empréstimos subvencionados e créditos públicos para as empresas são objeto de um ceticismo generalizado, ao menos desde os anos 1980-1990.

O único domínio em que a redistribuição direta do capital conheceu sucessos tangíveis foi o da agricultura. Por exemplo, alguns bancos de desenvolvimento especializados em empréstimos para famílias pobres rurais antes excluídas do sistema bancário tradicional inspiraram experiências semelhantes no mundo inteiro. Um exemplo é o Grameen Bank em Bangladesh, que fez com que vários milhões de camponeses pudessem comprar equipamentos e aumentar sua produtividade a partir dos anos 1960. As reformas agrárias que visavam distribuir terras ou, pelo menos, garantir aos camponeses pobres a segurança de seu arrendamento suscitaram muitas vezes aumentos significativos da

produtividade, como ocorreu, por exemplo, em Bengala [Banerjee e Ghatak, 1995].

Esses fortes aumentos de produtividade mostram a importância da imperfeição do mercado de capital: um mercado de crédito perfeito deveria ter oferecido crédito aos camponeses a fim de que eles pudessem se tornar proprietários e realizar esses ganhos de produtividade. O problema evidente é que tais ganhos de produtividade não poderiam ter acontecido se a motivação do camponês tivesse arrefecido ante a perspectiva de um empréstimo a pagar: só a redistribuição seria capaz de aumentar a motivação dos camponeses e sua produtividade. Essas experiências também merecem ser comparadas com o resultado desastroso da coletivização das terras nos sistemas soviéticos. O fato de a redistribuição da propriedade privada do capital ter funcionado bem na agricultura é facilmente explicável, uma vez que os problemas complexos de alocação do investimento são, nesse setor, reduzidos ao mínimo necessário: basta dar uma extensão de terra adequada a cada camponês para que ele se sinta mais motivado a produzir e inovar do que quando se encontrava sob o controle de seu proprietário de terras (ou de sua fazenda coletiva).

Uma *flat tax* sobre o capital? — Para redistribuir o capital de maneira eficiente frente a um racionamento do crédito, é necessário então encontrar os instrumentos mais transparentes e universais possíveis, a fim de evitar as armadilhas do crédito administrado. Historicamente, a instauração de um sistema tributário progressivo sobre as rendas e heranças contribuiu em larga medida para a redução da concentração do capital (ver o Capítulo 1). De modo mais geral, seria possível considerar a adoção de um imposto geral sobre a riqueza que permitisse financiar uma transferência fixa de riqueza, uma espécie de cheque-investimento dado a cada cidadão que atingisse a idade adulta, deixando todos livres para emprestar e investir onde lhes parecesse mais lucrativo. É evidente que tal redistribuição permanente da riqueza teria custos, uma vez que desestimularia a acumulação futura de patrimônio. Esses custos, porém, devem ser comparados aos benefícios proporcionados pelo financiamento de investimentos rentáveis que não poderiam ser efetuados sem essa redistribuição: o argumento tradicional de que os custos da queda da acumulação de capital no longo prazo — engendrada pela taxação do capital — sempre prevalecem não

pode ser aplicado automaticamente, uma vez que o mercado de capital é imperfeito [Chamley, 1996]. Tudo depende então do montante dos investimentos rentáveis não financiados devido a essa imperfeição. Convém taxar todos os patrimônios a uma taxa de 1% ou 5%, ou ainda de 0,1%? Para aprofundar a questão, seria preciso dispor de estimativas confiáveis do volume de investimentos rentáveis não financiados, o que é dificílimo de mensurar. Além disso, o clima de guerra civil que sempre reinou entre os paladinos do mercado de crédito perfeito, para quem a distribuição desigual do capital não suscita nenhum problema de eficiência, e os críticos radicais do capitalismo, para quem somente a abolição da propriedade privada pode solucionar o problema, não estimulou muito o progresso dos conhecimentos sobre essa questão, não obstante central.

Resumindo, vemos então que não faltam justificativas para uma taxação redistributiva e transparente do capital e de sua remuneração, seja em termos de justiça social pura, a fim de operar uma verdadeira redistribuição capital-trabalho que supere a ficção das contribuições patronais (ver acima), seja em termos de eficiência econômica, para combater os efeitos negativos da imperfeição do mercado de capital. Na prática, o balanço da redistribuição capital-trabalho no século XX é desastroso não só nos países que tentaram abolir a propriedade privada de capital — onde as condições de vida dos assalariados estagnaram, enquanto progrediram em ritmo acelerado nos países capitalistas —, como também nos países ocidentais, nos quais uma parcela ínfima das deduções fiscais incide de fato sobre o capital (ver acima). Esse quadro desastroso mostra a importância da questão dos instrumentos de redistribuição: não basta querer redistribuir, também é preciso empregar instrumentos apropriados. Essas experiências passadas, bem como as dificuldades objetivas de taxar as rendas do capital — geralmente muito difíceis de observar em virtude da multiplicidade dos tipos de investimento e de sua mobilidade —, sugerem que uma melhora sensível poderia ser obtida com a ajuda de um imposto calculado da maneira mais simples possível, com o intuito de pôr fim à hemorragia drástica das bases fiscais observada na prática (ver acima), e aplicada sobre a área geográfica mais ampla possível a todas as rendas do capital, para evitar os efeitos negativos da concorrência fiscal entre Estados (ver acima). Esse instrumento, o *flat tax* (imposto universal com alíquota única), decerto não é adequado à redistribuição

fiscal das rendas do trabalho, que exige e permite uma maior liberdade (ver o Capítulo 4), mas poderia perfeitamente adequar-se à realidade contemporânea das rendas do capital.

Todavia, a recente evolução da distribuição das riquezas, com um crescimento das maiores fortunas mundiais mais de três vezes mais rápido do que o aumento da média dos patrimônios e rendas ao longo do período 1987-2013 (6-7% ao ano contra 1,5-2% ao ano), sugere que só um imposto progressivo sobre o capital poderia permitir a regulação dessa dinâmica desigualitária e a produção de mais transparência democrática e estatística sobre essas evoluções [Piketty, 2014, Capítulo 12]. As evoluções recentes referentes à importância global dos patrimônios em relação às rendas e o surgimento de uma nova forma de “sociedade patrimonial” também apontam nessa direção [Piketty, 2001; Piketty e Saez, 2013; Piketty e Zucman, 2014].

{ TRÊS }

A desigualdade das rendas do trabalho

Ainda que a oposição entre rendas do capital distribuídas de forma bastante desigual e rendas do trabalho supostamente homogêneas tenha marcado muito a análise da desigualdade, o fato é que a maior parte das desigualdades de renda se explica hoje em dia, e decerto há muito tempo, pela desigualdade das próprias rendas do trabalho (ver o Capítulo 1). Por exemplo, é o aumento da desigualdade das rendas do trabalho que está na origem da reversão da curva de Kuznets verificada a partir dos anos 1970, com um aumento notável nos Estados Unidos de cerca de 50% na diferença salarial entre os 10% menos bem pagos e os 10% mais bem pagos. Se desejamos compreender a desigualdade tal como ela existe, e a redistribuição tal como poderia existir, devemos abandonar a ideia de um mundo onde o trabalho era supostamente homogêneo e onde prevalecia a desigualdade capital-trabalho para analisar a formação da desigualdade das rendas do trabalho. A finalidade dessas análises toma agora a forma de novos instrumentos de redistribuição: a questão não é mais saber se convém abolir a propriedade privada do capital, taxar os lucros ou redistribuir a riqueza. Os instrumentos adequados à desigualdade das rendas do trabalho têm outros nomes: tributação dos salários altos e transferências fiscais no caso dos salários baixos, políticas de educação e formação, salário mínimo, luta contra a discriminação por parte dos empregadores, grades salariais, papel dos sindicatos etc. Quais desses instrumentos são mais apropriados? Que argumentos são evocados para justificar determinados instrumentos em detrimento de outros — ou mesmo às vezes rejeitá-los todos —, e como avaliar tais argumentos?

Desigualdade dos salários e desigualdade do capital humano

A teoria mais simples para explicar a desigualdade dos salários sustenta que diferentes salários aportam diferentes contribuições à produção de uma empresa. Por exemplo, o técnico em informática que permite à empresa informatizar todos os arquivos de clientes e tratá-los da maneira mais confiável e rápida proporciona mais dinheiro a seu patrão do que o escriturário que despacha certo número de documentos por dia — assim, a empresa destina um salário mais elevado ao técnico em informática, para impedir que outras empresas o contratem. Sem dúvida, a hostilidade tenaz enfrentada pela teoria do capital humano se explica pelo fato de que, quando alguém decreta que o salário do técnico em informática é mais alto que o do escriturário porque seu capital humano e, logo, sua produtividade são mais elevados, suspeitamos que, para essa pessoa, a desigualdade de capital humano mensura automaticamente uma desigualdade irremediável e insuperável entre dois seres humanos e justifica a desigualdade por vezes significativa entre as condições de vida acarretada pela disparidade desses salários. Essas suspeitas, aliás, não são de todo ilegítimas, pois foram Gary Becker e seus colegas da universidade de Chicago, conhecidos por seu ultraliberalismo, que desenvolveram e popularizaram essa teoria [Becker, 1964]. É verdade que esses economistas não se limitam a explicar a desigualdade dos salários pela desigualdade das produtividades individuais: eles propõem sobretudo uma teoria da formação e das origens da desigualdade do capital humano que rejeita qualquer forma de intervenção pública ambiciosa.

Em todo caso, cabe examinar separadamente essas questões a fim de distinguir a redistribuição pura, sob a forma de transferências de renda entre salários altos e baixos, da redistribuição eficiente, sob a forma de intervenções no processo de formação do capital humano, segundo os conflitos expostos na Introdução. Começaremos então por considerar como dada a desigualdade dos níveis de capital humano individual. Essa teoria da desigualdade dos salários como pura desigualdade das produtividades permite explicar de maneira satisfatória as desigualdades salariais observadas de fato? Como ela afeta a maneira mais eficiente de redistribuir a desigualdade dos padrões de vida engendrada pela desigualdade dos salários? Em seguida, voltaremos à questão da

formação do capital humano. De onde vem a desigualdade do capital humano e quais instrumentos de redistribuição eficientes permitem modificá-la?

O alcance explicativo da teoria do capital humano

Sob sua forma mais rudimentar, isto é, omitindo a questão das origens dessa desigualdade, a teoria do capital humano afirma apenas que o trabalho não é uma entidade homogênea e que diferentes indivíduos, pelas mais variadas razões, são caraterizados por diferentes níveis de capital humano, ou seja, por diferentes capacidades de contribuir para a produção dos bens e serviços demandados pelos consumidores. Dada essa repartição da população em diferentes níveis de capital humano (a oferta de trabalho) e essa demanda por diferentes tipos de bens e serviços que permitem produzi-los (a demanda de trabalho), o sistema da oferta e da demanda determina os salários associados aos diferentes níveis de capital humano e, assim, a desigualdade dos salários. Logo, a noção de capital humano é bastante genérica, pois inclui as qualificações propriamente ditas (diplomas etc.), a experiência e, de maneira mais ampla, todas as características individuais que afetam a capacidade de se integrar ao processo de produção de bens e serviços demandados. Essa teoria permite explicar a desigualdade das rendas do trabalho efetivamente pagas pelas empresas?

As grandes desigualdades históricas. — Nesse nível de generalidade, a teoria do capital humano parece fundamental para explicar as fortíssimas desigualdades de salário que podemos observar ao longo do tempo e do espaço. A única explicação para o fato de o salário médio em 1990 ser dez vezes superior ao que era em 1870 nos países desenvolvidos (ver o Capítulo 1) é o fato de que o progresso das qualificações e dos hábitos de trabalho permitia aos assalariados produzir dez vezes mais em 1990 do que em 1870. Aliás, qual poderia ser a explicação alternativa, uma vez que, como vimos, a participação dos salários no valor adicionado das empresas era a mesma em 1990 e em 1870 e, portanto, que o aumento dos salários não era, no longo prazo, consequência de uma queda dessa participação dos lucros (ver o Capítulo 2)? Num período longo, é incontestável que o crescimento da produtividade do trabalho foi o principal fator para o significativo aumento no poder de compra dos assalariados.

Da mesma forma, vimos que a diferença de qualificação entre os assalariados do Norte, cuja maioria cursou o ensino médio, e os assalariados do Sul, dos quais mais de 50% ainda não são alfabetizados, é um fator essencial para explicar o fato de o poder de compra médio dos assalariados dos países subdesenvolvidos ser dez vezes inferior ao dos países desenvolvidos (ver o Capítulo 2). Outros fatores, como a imperfeição do mercado de crédito, que priva os assalariados do Sul de investimentos suficientes, bem como o fechamento das fronteiras, que os impede de se beneficiar do capital físico e humano mais alto do Norte, agravam ainda mais essa desigualdade. De qualquer maneira, a considerável desigualdade da produtividade do trabalho é o fator mais importante para explicar a desigualdade de salários Norte / Sul.

O mecanismo da oferta e da demanda. — A teoria do capital humano também é indispensável para explicar desigualdades menos drásticas, porém não menos impressionantes, na escala de um país ao longo de um período mais curto. Por exemplo, a relação entre o salário médio dos trabalhadores qualificados e o salário médio dos trabalhadores não qualificados na Grã-Bretanha era de 2,4 em 1815, antes de aumentar progressivamente até alcançar 3,8 em 1851 e de voltar a cair de maneira contínua até 2,5 em 1911 [Williamson, 1985]. Como explicar que essa diferença salarial tenha sido cerca de 60% mais elevada em meados do século XIX do que no início e no fim do século? A explicação mais convincente e reiterada por outras fontes é a seguinte: durante a primeira metade do século XIX, a crescente mecanização da indústria aumentou consideravelmente a demanda por trabalho qualificado, ao passo que, no mesmo período, um forte êxodo rural suscitado pelo crescimento da produtividade agrícola tendia, ao contrário, a ampliar com bastante rapidez a oferta de trabalho não qualificado. Num segundo momento, a oferta de trabalho não qualificado proveniente dos campos se estabilizou, a educação e a progressão das qualificações levaram a um forte crescimento do número de operários qualificados, e a diferença de salário entre trabalhadores qualificados e não qualificados começou a cair. Da mesma forma, embora em escala menor, observamos nos Estados Unidos que a diferença entre o salário médio dos assalariados que interromperam seus estudos na *high school* (equivalente ao ensino médio no Brasil) e o salário médio dos assalariados que continuaram os estudos diminuíra em cerca de 15% entre 1970

e 1980, antes de aumentar em mais de 25% entre 1980 e 1990 [Murphy e Welch, 1993, p. 106]. A redução dessa diferença durante os anos 1970 é ainda mais impressionante na medida em que se situa num contexto geral de aumento das desigualdades salariais. Ora, acontece que a taxa de crescimento do conjunto de assalariados com educação superior alcançou seu nível histórico mais alto durante os anos 1970, em virtude da chegada maciça dos bacharéis da geração do *baby boom*, antes de despencar durante os anos 1980.

Esses dois exemplos são importantes, pois observamos relativamente poucas reversões em diferenças de salário de tal amplitude. Nos dois casos, o mecanismo da oferta e da demanda para diferentes níveis de capital humano parece ser capaz de explicar de maneira convincente por que a desigualdade das rendas do trabalho pagas pelas empresas sofreu a evolução observada.

A escalada das desigualdades salariais a partir de 1970. — Será que o mecanismo da oferta e da demanda para diferentes níveis de capital humano permitiria também explicar de maneira satisfatória o aumento geral da desigualdade dos salários observada em diversos países ocidentais a partir de 1970 e, mais genericamente, a escalada das desigualdades relativas ao emprego (ver o Capítulo 1)? A explicação proposta por vários especialistas para essa súbita escalada das desigualdades salariais tem origem numa visão da evolução da oferta e da demanda de capital humano no longo prazo. Após um primeiro estágio de escalada das desigualdades salariais durante a primeira Revolução Industrial, ligada às demandas crescentes da indústria por qualificações e a um fortíssimo afluxo de mão de obra não qualificada oriunda dos campos, as desigualdades salariais começaram a decrescer em todos os países desenvolvidos a partir do fim do século XIX até os anos 1970. Essa fase de queda era explicada pela significativa contração das diferenças de qualificação, sobretudo graças a um desenvolvimento rápido da formação e educação de massa, e pela demanda elevada da indústria por mão de obra de qualificação média. Quando essas demandas pararam de aumentar no início da desindustrialização, isto é, a partir do fim dos anos 1960 nos Estados Unidos, ingressamos numa nova fase, na qual os novos setores (serviços nas empresas, informática, comunicação etc.) valorizam qualificações cada vez mais altas, enquanto parte significativa da população, para a qual nem o sistema educacional nem a experiência pessoal

foram capazes de proporcionar tais qualificações, se vê maciçamente repelida para setores de produtividade baixa (serviços para pessoas físicas, restaurantes, comércio etc.) ou para o desemprego e o subemprego. Na versão extrema dessa teoria, a razão não é apenas a incapacidade do sistema educacional e da oferta de capital humano de responder rápido o suficiente à demanda de capital humano das novas tecnologias e dos novos setores — como já acontecera durante a primeira metade do século XIX —, e sim, mais genericamente, que o progresso tecnológico agora leva à valorização de características individuais que sempre foram repartidas de maneira desigual e que as funções mais rotineiras das tecnologias tradicionais deixavam na sombra. É a hipótese do *skill-biased technological change*, a mudança tecnológica enviesada em favor das qualificações e do "talento", sob todas as suas formas [Juhn et al., 1993].

Uma mudança tecnológica enviesada? — Essa teoria da longa evolução das desigualdades salariais nos países ocidentais parece plausível *a priori*, ao menos em sua formulação menos extrema. Nos Estados Unidos, primeiro país afetado por essas transformações, observamos um aumento das desigualdades salariais ligadas ao nível de qualificação: a partir de 1980, os efeitos de um ano de estudos suplementares, um nível de diploma mais elevado ou uma experiência profissional mais longa sobre o salário médio intensificaram-se claramente. Na linguagem dos economistas do trabalho, "o retorno" da qualificação aumentou [Juhn et al., 1993].

O problema é que parte substancial — cerca de 60% — do aumento total da desigualdade dos salários se deu no âmbito de grupos de assalariados com as mesmas características: mesmo nível de educação, mesmo tempo de experiência profissional, mesma idade [Juhn et al., 1993, p. 431]. Aliás, é o crescimento dessa desigualdade no âmbito de grupos de assalariados homogêneos a partir de 1970 que explica por que a desigualdade total da distribuição dos salários aumenta continuamente nos Estados Unidos a partir de 1970 — como revela a razão P90 / P10 (ver o Capítulo 1) —, embora o retorno do diploma tenha diminuído durante os anos 1970 (ver acima). Da mesma forma, se é verdade que a escalada do desemprego e do subemprego afetou mais os assalariados pouco qualificados em todos os países ocidentais, a desigualdade em relação ao emprego aumentou igualmente entre assalariados com o mesmo nível de

qualificação, inclusive entre os grupos de qualificação elevada. A teoria da mudança tecnológica enviesada também implica que o desemprego deveria ter afetado mais os trabalhadores menos qualificados nos países em que a desigualdade dos salários aumentou pouco ou nada, como a França, se comparados com os países onde a dispersão crescente da produtividade teria sido compensada pela dispersão dos salários, como os Estados Unidos. Ora, se é verdade que a taxa de desemprego dos trabalhadores menos qualificados é muito mais alta na França do que nos Estados Unidos, a taxa de desemprego dos trabalhadores mais qualificados também é maior, aproximadamente nas mesmas proporções [Card et al., 1996].

É claro que não devemos subestimar a extrema escassez de informações individuais presentes nos levantamentos sobre salários — as únicas variáveis que os economistas têm à disposição para mensurar de maneira objetiva as qualificações de cada pessoa. O significado dos indicadores disponíveis varia de tal forma entre países que qualquer comparação internacional baseada nesses dados seria bastante duvidosa. Por exemplo, em 1990, menos de 25% da população ativa francesa tinha um diploma superior ou equivalente ao *baccalauréat* (certificado obtido após a conclusão do ensino médio), ao passo que mais de 85% da população ativa americana tinha uma idade de fim de estudos equivalente (seja o diploma de uma *high school*, seja do ensino superior) [Lefranc, 1997, Figura 1], de modo que os trabalhadores não qualificados americanos formavam nessa comparação um grupo muito mais estreito do que os não qualificados franceses. A realidade obviamente tem mais nuances do que sugerem esses indicadores estatísticos medíocres: todo mundo conhece a qualidade desigual das *high schools* americanas em comparação com os liceus franceses.

A escassez das mensurações disponíveis também é problemática para o estudo da evolução no tempo num país. Por exemplo, é comum observarmos apenas o número total de anos de estudos, e não o nível da universidade ou a natureza exata do diploma do assalariado. Ora, qualquer empregador tem acesso a esse tipo de informação a respeito de seus assalariados potenciais e sabe a diferença entre níveis de formação muito desiguais, mesmo que correspondam ao mesmo número de anos de estudos observado pelo economista. Além disso, se a natureza exata do diploma for utilizada para mensurar características

individuais que não a qualificação de fato proporcionada pelo número de anos de educação — como a motivação ou a capacidade de trabalho —, segundo a hipótese da teoria da educação como "sinalização" [Spence, 1974], então a observação por parte do economista apenas do número de anos de estudos não permitirá mensurar os critérios de fato pertinentes para o empregador. Essa é uma das limitações tradicionais de qualquer tentativa de explicar a desigualdade dos salários a partir das características individuais observáveis: sempre resta um componente significativo da desigualdade total que permanece sem explicação. Ora, é plausível que a desigualdade real do capital humano entre esses grupos com as mesmas características observáveis para o economista de fato tenha aumentado a partir de 1970, por exemplo porque a desigualdade entre diplomas aumentou para um determinado número de anos de estudos.

Essa interpretação dos dados disponíveis, proposta pelos defensores da *skill-biased technological change*, mostra, por outro lado, até que ponto a teoria do capital humano, interpretada num sentido amplo, corre o risco de tornar-se completamente tautológica: é sempre possível "explicar" qualquer variação observada da desigualdade dos salários evocando uma variação da produtividade de diversas características individuais não observáveis para o observador externo... Se parece incontestável que a teoria do capital humano e da mudança tecnológica enviesada explica parte significativa do aumento da desigualdade de salários e da desigualdade quanto ao emprego, a tentativa de explicar a todo custo o fenômeno observado como um todo parece otimista demais no atual estado dos nossos conhecimentos.

Desigualdade salarial e globalização. — Outra aplicação da teoria do capital humano que permite explicar a escalada da desigualdade salarial a partir de 1970 envolve o fenômeno da globalização. Segundo essa teoria, a abertura do comércio Norte / Sul teria criado uma concorrência entre os assalariados menos qualificados do Norte e os assalariados do Sul, e isso teria causado o aumento da desigualdade salarial. Embora logicamente plausível, essa tese se choca com uma realidade incontornável: mesmo após um aumento significativo a partir de 1970, as importações provenientes dos países do Terceiro Mundo representavam em 1990 apenas 2-2,5% do PIB em todos os países ocidentais, ou seja, apenas 10% do comércio internacional entre países desenvolvidos [Freeman, 1995, p.

16]. Como uma porcentagem tão baixa de todos os bens e serviços produzidos e consumidos nos países ocidentais poderia estar na origem do aumento generalizado da desigualdade salarial? Sem dúvida, é logicamente possível que o mecanismo da oferta e da demanda para os variados níveis de qualificação conduza a uma propagação desse fenômeno nos poucos setores afetados pelo comércio internacional para o conjunto da economia, mas isso ainda deve ser demonstrado empiricamente. Além disso, observamos nos Estados Unidos e no Reino Unido que a segregação dos assalariados de diferentes níveis de capital humano em empresas distintas, mensurada pela média da correlação dos salários dos empregados de uma mesma empresa, havia aumentado de maneira considerável em todos os setores da economia, e não só naqueles afetados pelo comércio internacional [Kremer e Maskin, 1996]. Essa progressão sensível da segregação entre empresas também é observada na França [Kramarz et al., 1995], o que sugere um fenômeno bastante generalizado de separação crescente entre unidades de produção superprodutivas e unidades deixadas de lado. No atual estado dos conhecimentos, tudo isso parece indicar que a escalada da desigualdade salarial tem sua origem em transformações inerentes às estruturas de produção dos países desenvolvidos e que uma evolução semelhante teria acontecido caso esses países tivessem fechado suas economias ao comércio com o resto do mundo.

Como redistribuir os salários?

Se admitirmos que a desigualdade dos salários pagos pelas empresas pode ser explicada pela desigualdade do capital humano dos assalariados, quais seriam as implicações disso para a redistribuição? Suponhamos antes de tudo que seja impossível, ao menos no curto prazo, agir sobre a desigualdade do capital humano em si e, portanto, que a única atitude de fato possível seja redistribuir as rendas entre os indivíduos aos quais o mercado conduziria de maneira espontânea. Seria uma redistribuição pura, legitimada por considerações de justiça social pura (ver a Introdução): a desigualdade do capital humano é, ao menos em parte, determinada por fatores que os indivíduos não controlam, como a origem social ou os talentos inatos, da mesma forma que a desigualdade das

dotações iniciais de capital (ver o Capítulo 2). Qual é a melhor maneira de operar essa redistribuição?

Assim como no caso da redistribuição capital-trabalho (ver o Capítulo 2), a questão central é saber se existem possibilidades de substituição, no conjunto da economia, entre os diferentes tipos de trabalho e de capital humano. Se a economia é compelida a utilizar proporções fixas de diferentes tipos de trabalho (*n* empregados por técnico de informática etc.), tornando os variados volumes de emprego completamente fixos, então a redistribuição direta — que aqui consistiria em decretar que a grade salarial aplicável pelas empresas aos diferentes níveis de capital humano deve ser fixada de acordo com os salários de mercado, instituindo, por exemplo, um salário mínimo elevado e um salário máximo baixo — é totalmente equivalente à redistribuição fiscal. Esse processo consiste em deixar os salários se estabelecerem em seu nível de mercado, mas tributar os salários altos para financiar uma transferência fiscal para os salários baixos (ou para diminuir seus impostos). Contudo, como a elasticidade de substituição entre os diferentes tipos de trabalho — definida da mesma maneira que a elasticidade de substituição capital-trabalho (ver o Capítulo 2) — não é desprezível, a redistribuição fiscal é superior: ela permite aumentar a renda dos assalariados pouco qualificados na mesma proporção que a redistribuição direta sem subir o preço do trabalho pouco qualificado para as empresas e, portanto, sem reduzir o volume de empregos pouco qualificados. A redistribuição fiscal é mais uma vez superior porque permite separar o valor pago pelas empresas do valor recebido pelo assalariado, ao contrário da redistribuição direta. Essa lógica é bastante abrangente e não concerne apenas à redistribuição entre diferentes níveis de qualificação. Por exemplo, um sistema de assistência familiar financiado por uma tributação que incida sobre todos os salários permite redistribuir os salários para os assalariados com filhos sem aumentar o preço para as empresas, ao contrário de uma redistribuição direta, que requer o pagamento de um salário mais alto aos assalariados com filhos do que aos outros.

Também nesse caso, os estudos empíricos confirmam a existência de tal elasticidade de substituição: a demanda por trabalho pouco qualificado diminui em relação à do trabalho qualificado quando o custo do trabalho pouco qualificado aumenta em relação ao do trabalho qualificado, e vice-versa. Todos

os estudos econométricos disponíveis, bem como as transformações significativas na estrutura dos empregos observadas no tempo e no espaço, mostram que essas elasticidades são sistematicamente mais elevadas do que a elasticidade de substituição capital-trabalho [Krussel et al., 1996; Hammermesh, 1986] (ver o Capítulo 2): é mais fácil substituir assalariados pouco qualificados por uma máquina ou por pessoal qualificado do que prescindir de assalariados qualificados.

No entanto, a lógica da redistribuição fiscal e de seu sistema de preços é pouco aceita tanto no caso da redistribuição dos salários como no da redistribuição capital-trabalho (ver o Capítulo 2), o que explica em grande medida o ceticismo de esquerda frente à queda dos tributos incidindo sobre os salários baixos (ver abaixo). Com efeito, é difícil aceitar a ideia de que os preços, às vezes bastante desiguais, atribuídos ao trabalho de diferentes indivíduos têm uma função alocativa útil a desempenhar, devendo, portanto, regular-se livremente, mesmo reconhecendo que a desigualdade das rendas provocada por eles é injusta e deve ser corrigida por meio de impostos e transferências. Se a desigualdade dos salários é injusta, por que não exigir das empresas que elas paguem salários menos desiguais? O problema é o mesmo do caso da redistribuição capital-trabalho (ver o Capítulo 2): num mundo complexo em que se produzem tantos bens e serviços diferentes, um preço elevado do trabalho qualificado comparado ao do trabalho pouco qualificado talvez não seja a pior maneira de estimular empresas e consumidores a escolher os bens e serviços muito intensivos em trabalho pouco qualificado e pouco intensivos em trabalho qualificado, e vice-versa. A redistribuição fiscal permite preservar a função alocativa do sistema de preços, ao mesmo tempo que redistribui as rendas auferidas por diferentes assalariados.

Uma questão política importante. — Assim como no caso da substituição capital-trabalho, a questão política é relevante: se a explicação para a escalada das desigualdades salariais a partir de 1970 reside no progresso tecnológico enviesado e na desigualdade crescente das produtividades individuais, então a única maneira de criar empregos é agir de modo a que as empresas e os consumidores paguem valores diferentes para trabalhos diferentes nas mesmas proporções. Nos anos 1990, a razão P90 / P10 é de 4,5 nos Estados Unidos, ao

passo que é de “apenas” 3,2 na França (Tabela 7). Daí podemos concluir que, para que o mesmo número de empregos fosse criado na França e nos Estados Unidos e, em especial, para que a participação do trabalho no valor adicionado parasse de cair na França (ver acima), seria preciso que a razão C90 / C10 entre o preço do trabalho (salário e contribuições sociais) do 90º centésimo e o do 10º centésimo aumentasse cerca de 40% na França, o que significaria, *grosso modo*, suprimir todas as contribuições sociais que incidem sobre os salários baixos e repassá-las para os salários altos. Essa solução, que consiste em utilizar as contribuições sociais para modificar a razão P90 / P10 dos salários, é de longe a preferível: além de mais justa, pois não há razão para os salários baixos — que já são os mais desfavorecidos — pagarem o preço da mudança tecnológica enviesada, essa é a única solução que permite evitar a retração do mercado de trabalho das populações menos qualificadas constatada nos Estados Unidos (ver o Capítulo 1).

Com efeito, foi isso que todos os sucessivos governos tentaram fazer na França a partir de 1978: as contribuições sociais, que antes tinham um teto e por isso incidiam menos sobre os salários altos do que sobre os baixos, foram liberadas progressivamente em 1978-1979 e 1982-1984 para os auxílios-doença, depois em 1989 para os salários-família. Em seguida, a partir de 1993, essas contribuições caíram para os salários baixos. Isso permitiu que a razão C90 / C10 dos custos de trabalho superasse a razão P90 / P10 dos salários a partir de 1993, pois antes disso ela era inferior. Assim, a razão C90 / C10 passou de 3,4 em 1970 para 2,9 em 1983, durante o “grande achatamento” dos salários na França, e voltou a subir para 3,4 em 1995, embora a razão P90 / P10 tenha permanecido constante [INSEE, 1996a, p. 51]. Essa variação conduziu a França de volta ao nível onde estavam os Estados Unidos no início dos anos 1970, antes que tivesse início a escalada da desigualdade salarial (Tabela 7). Logo, seria tentador concluir que ainda estamos muito longe da conta, isto é, muito longe da proporção de 4,5 vigente nos Estados Unidos, e que o esforço de reversão das contribuições deve ser perenizado e aprofundado (ver o Capítulo 4).

Essas comparações, porém, devem ser vistas com cautela. Por exemplo, a razão P90 / P10 dos salários no Reino Unido era de 3,3 no início dos anos 1990 (Tabela 7), e a razão C90 / C10 era ligeiramente superior em virtude das contribuições sociais mais leves sobre os salários baixos, o que não impediu as

empresas e os consumidores britânicos de optar por bens e serviços mais intensivos em empregos, ao passo que a participação da massa salarial nas riquezas produzidas continuava a cair na França (ver o Capítulo 2). É verdade que o Reino Unido ainda é um país mais pobre do que a França, onde o salário médio é inferior, e por isso pode se beneficiar de um fenômeno de recuperação econômica, no sentido do modelo de convergência.

De onde vem a desigualdade do capital humano?

A redistribuição fiscal permite limitar as consequências da desigualdade do capital humano em termos de desigualdade dos padrões de vida sem, todavia, modificar a origem estrutural da desigualdade. Portanto, a questão central é a formação e redistribuição da desigualdade do capital humano. A propósito, se Gary Becker e seus colegas de Chicago são ultraliberais, isso não se deve tanto à sua teoria da desigualdade dos salários como consequência da desigualdade do capital humano, mas acima de tudo à sua teoria da formação da própria desigualdade do capital humano. Para Gary Becker e seus colegas, a aquisição de capital humano assemelha-se antes de tudo a um investimento de tipo clássico: se o custo do investimento (preço de um professor, despesas com matrículas universitárias, duração dos estudos etc.) for inferior ao "retorno" desse investimento (salário suplementar que esse capital humano permite obter), o mercado saberá encontrar os fundos necessários para financiar esse investimento rentável, assim como prevê o modelo do mercado de crédito perfeito no caso dos investimentos em capital físico (ver acima). Do mesmo modo, se a experiência e a aprendizagem proporcionadas por um emprego gerarem um forte aumento do capital humano, então o assalariado aceitará um salário bem modesto ou até pagará ao empregador durante esse período para poder ocupar o posto e realizar esse investimento rentável, desde que o assalariado tenha o direito de escolher esse emprego livremente.

Se fosse válida, essa teoria teria duas consequências imediatas que merecem ser ressaltadas. Em primeiro lugar, o custo de uma redistribuição fiscal substancial dos salários seria considerável, pois, ao reduzir o retorno dos investimentos em capital humano, tal redistribuição diminuiria os estímulos individuais para empreender esse tipo de investimento, o que faria cair o número

de salários elevados a tal ponto que os salários baixos padeceriam da mesma forma. Em outros termos, se não permitirmos que os médicos ganhem dez vezes mais do que os operários como compensação por seus longos estudos, não haverá mais médicos nem para tratar os operários nem para pagar seus impostos. A teoria dos investimentos em capital humano nos diz então que a elasticidade da oferta de capital humano, definida tal como a elasticidade da oferta de capital, é muito elevada. Outro argumento às vezes evocado é que seria não só contraprodutivo, mas também injusto, querer redistribuir essas rendas, pois diferentes indivíduos fazem diferentes escolhas de investimentos em capital humano em virtude de diferentes preferências quanto à duração dos estudos, da exigência das tarefas etc., sobre as quais não cabe ao Estado tomar posição. Na prática, porém, o argumento mais evocado é o da elasticidade da oferta de capital humano, semelhante ao caso da redistribuição capital-trabalho: até que ponto é verdade que redistribuir salários gera um problema de estímulos? As estimativas empíricas infelizmente são muito mais raras do que as respectivas teorizações, e o estado atual dos conhecimentos sugere que tais efeitos são decerto mais fracos do que supõem os teóricos de Chicago (ver o Capítulo 4).

Uma desigualdade eficiente? — A segunda consequência da teoria dos investimentos eficientes em capital humano é que a intervenção do Estado no processo de formação da desigualdade do capital humano é inútil. Uma vez que todos os investimentos rentáveis em educação e formação já foram efetuados graças ao livre mecanismo das forças de mercado e da iniciativa privada, qualquer intervenção no mercado da educação ou no mercado do trabalho só poderia ser nociva. Em outras palavras, essa teoria não implica apenas que a redistribuição pura pode causar um problema de estímulos, devendo então ser moderada, mas também que nenhuma redistribuição fiscal pode ser considerada, pois o mercado conduz a uma alocação eficiente dos recursos (no sentido de Pareto; ver a Introdução).

Essas recomendações parecem *a priori* surpreendentes para quem está acostumado a refletir em termos de reprodução intergeracional da desigualdade e de desigualdade das oportunidades em relação à educação. Uma primeira justificativa para as políticas públicas de educação seria simplesmente que os jovens indivíduos aos quais elas se destinam são, em geral, incapazes de julgar a

rentabilidade desse ou daquele investimento e que seus pais nem sempre saberiam muito mais. Esse argumento “paternalista”, que os economistas hesitam muito em utilizar, tem uma pertinência prática incontestável: se as crianças indianas devessem seguir os conselhos dos teóricos de Chicago e esperar que as forças de mercado e a iniciativa privada de seus pais as impelissem a se alfabetizar, é provável que a Índia continuasse ainda por muito tempo na pobreza. O ensino básico obrigatório é sem dúvida a redistribuição eficiente mais importante, e os trabalhos sobre crescimento e convergência sugerem que, sem essas políticas, não teria havido a progressão considerável dos padrões de vida nos países ocidentais a partir do século XIX.

Outro argumento contra a teoria dos investimentos eficientes em capital humano é, com certeza, a imperfeição do mercado de crédito (ver acima), que pode fazer com que os indivíduos nascidos num ambiente modesto não tenham condições de empreender longos estudos, ainda que tenham capacidade para isso e que, portanto, o investimento seja rentável. A imperfeição do mercado de crédito é ainda mais verossímil no caso dos investimentos em capital humano de longo prazo, para os quais é difícil comprometer-se de maneira confiável a pagar pelos créditos concedidos: é claro que um empréstimo será mais facilmente concedido a um estudante que dispõe de uma caução parental importante. Esse argumento justifica uma política vigorosa de financiamento da formação dos jovens mais pobres que permita combater a desigualdade ineficiente do capital humano.

Por outro lado, devemos reconhecer que não dispomos de nenhuma estimativa empírica confiável da importância quantitativa dessa imperfeição do crédito e que o argumento paternalista não pode ser aplicado indiscriminadamente a todos os níveis de formação. Decerto observamos não só que os níveis de educação alcançados variam bastante de acordo com o meio social de origem, mas também que, segundo os resultados de testes escolares semelhantes aplicados na faixa de dez anos, as crianças mais pobres, em geral, estudarão por menos tempo. Poderíamos concluir que apenas a imperfeição do mercado de crédito impede esses jovens de se dedicarem aos mesmos estudos que os outros. Vários sociólogos sugeriram que essa observação também se explicaria pelo fato de que os jovens mais pobres são menos motivados a

empreender estudos de longa duração, pois não se espera deles que mantenham o mesmo padrão familiar [Boudon, 1973].

A partir desse argumento, uma versão sociológica do argumento sobre as "preferências diferentes", concluímos que seria ilusório julgar possível reduzir de forma substancial a desigualdade das oportunidades por meio do aumento dos esforços e investimentos públicos para a formação dos jovens mais pobres. De fato, a influência das origens sociais sobre o sucesso profissional vai bem além do problema do mercado de crédito e do acesso à educação, uma vez que, para determinado diploma, o efeito das origens sociais pode ser estatisticamente observado ao longo de toda a carreira profissional [Goux e Maurin, 1996]. De maneira mais geral, o fato de que o nível educacional explica apenas parte da desigualdade salarial total é muitas vezes evocado para moderar o entusiasmo daqueles que julgam poder erradicar a desigualdade com políticas educacionais ambiciosas [Boudon, 1973]. Aliás, se o financiamento dos estudos fosse o fator explicativo essencial, deveríamos ver uma reprodução intergeracional do capital humano mais alta nos países marcados pelo financiamento privado dos estudos, como os Estados Unidos, do que naqueles onde o financiamento público é preponderante, como os da Europa. Ora, parece que as taxas de mobilidade intergeracional em termos de nível educacional variam muito pouco no tempo e no espaço [Shavit e Blossfeld, 1993], assim como, aliás, as taxas de mobilidade em termos de nível de renda [Erikson e Goldthorpe, 1992].

O papel da família e das despesas com educação. — De maneira geral, a argumentação cética em relação ao intervencionismo na esfera da educação não consiste em negar a importância da transmissão familiar da desigualdade do capital humano, mas, ao contrário, em mostrar que é no papel central da família que a desigualdade encontra sua inevitável persistência. As teorias de Becker e de seus pupilos sobre a família [Becker, 1991; Mulligan, 1996] enfatizam todas as escolhas que as famílias fazem para investir nos filhos, a fim de mostrar claramente a importância desses investimentos — que qualquer tentativa de interferência do Estado arriscaria destruir. Aliás, essa tradição de pensamento é antiga em Chicago, pois já em 1966 o famoso relatório do sociólogo James Coleman para o governo americano sobre a educação das minorias desfavorecidas causou escândalo quando anunciou que a redistribuição dos

recursos para as escolas dos bairros pobres não promovera nenhum progresso sensível nos resultados escolares e na integração desses alunos no mercado de trabalho. A conclusão de Coleman, e de numerosos trabalhos que ele inspirou, é que não se podia esperar de fato mudar as coisas por meio de um aumento automático das despesas públicas com a educação nos lugares mais pobres, pois as desigualdades se formariam, antes de tudo, no nível da célula familiar e do meio de origem do aluno.

Sem dúvida, é consenso que os fatores de transmissão da desigualdade são muito mais "ambientais" do que genéticos. O psicólogo Richard Herrnstein e o sociólogo Robert Murray, que em 1995 fizeram alarde nos jornais ao decretar ser perda de tempo querer opor-se incessantemente à desigualdade da inteligência na economia e na sociedade moderna, foram mais de uma vez acusados de defender a ideia de uma forte transmissão genética do QI. Na realidade, eles também reconhecem que, segundo os raros estudos de caso de adoções aleatórias efetuados até então, crianças oriundas de meios socioculturais menos favorecidos inseridas em famílias mais educadas logo após o nascimento são tão bem-sucedidas quanto os filhos biológicos dessas famílias [Herrnstein e Murray, 1994, p. 410-413]. Mas essa não é a questão essencial. Pois, se os fatores ambientais preponderantes têm relação com o ambiente familiar e, sobretudo, com o ambiente familiar da primeira infância (livros, diálogos com os pais etc.), de modo que nada pode modificar de fato essa desigualdade formada em casa, então as consequências não são muito diferentes das de uma desigualdade genética. Ora, Herrnstein e Murray, assim como Coleman trinta anos antes, insistem sobretudo na ideia de que o efeito dos recursos educativos investidos em ambientes menos favorecidos é muito difícil de mensurar e que, portanto, é inútil insistir.

Se essa teoria fosse válida, seria inútil tentar modificar de maneira voluntarista a distribuição desigual do capital humano: seria preferível gastar a maior parte dos recursos disponíveis em reduzir, por meio de transferências fiscais, a desigualdade injusta dos padrões de vida que ela gera, no limite eventualmente estreito autorizado pela elasticidade da oferta de capital humano daqueles mais bem-nascidos.

O problema da segregação ineficiente do capital humano. — Essas conclusões suscitaram inúmeros debates, em especial nos Estados Unidos pós-relatório Coleman. Utilizando indicadores melhores do efeito das despesas educacionais suplementares em bairros desfavorecidos, trabalhos mais recentes mostraram que essas conclusões eram bastante exageradas [Card e Krueger, 1992]. Além disso, há várias interpretações possíveis de resultados como os apresentados por Coleman. Faz sentido que o efeito das despesas com educação seja fraco não porque apenas o meio familiar de origem determina as chances de sucesso escolar, e sim porque o efeito da composição social dos alunos da escola e do bairro onde moram é muito mais relevante do que o efeito das despesas com educação.

Em outras palavras, faz sentido que as chances de sucesso escolar de um indivíduo dependam mais da "qualidade" de seus colegas de classe que do grau de instrução de seu professor, sobretudo nos níveis primário e secundário: mandar um professor com doutorado para uma periferia difícil oferece poucas chances de melhorar em grande escala o sucesso escolar, ao passo que enviar estudantes de uma periferia difícil para um liceu parisiense tem fortes chances de aumentar consideravelmente a probabilidade de sucesso desses alunos. Essa intuição foi confirmada pelos riquíssimos dados intergeracionais do PSID (*Panel Study of Income Dynamics*) americano. Segundo esse estudo, para determinado nível de educação e de renda dos pais, as chances de mobilidade social dos filhos podiam variar do simples ao dobro de acordo com a renda média do bairro domiciliar da família. Os resultados permitiram estabelecer que esses efeitos de "externalidades locais", como foram denominados pelos economistas, mensurados há muito tempo no nível microeconômico da sala de aula, podiam acarretar mudanças substanciais na dinâmica global da desigualdade, da mesma ordem de grandeza do efeito das características parentais [Cooper et al., 1994].

Resultados negativos como os de Coleman, em vez de reforçar a objeção à redistribuição dos recursos para as escolas dos bairros pobres e sugerir uma política de *laissez-faire*, sugerem antes a necessidade de recorrer a instrumentos de redistribuição mais radicais, como a utilização de logísticas escolares ambiciosas, obrigando pais de meios sociais diferentes a enviar os filhos para as mesmas escolas, dada a impossibilidade de realmente obrigá-los a conviver (o que seria ainda melhor). Essas políticas vigoram em vários países, embora

geralmente numa escala bem modesta: a escolha da escola por parte dos pais é muitas vezes limitada a fim de evitar concentrações de níveis de renda muito fortes, mas essa distribuição escolar limita-se em geral a enviar para a mesma escola crianças de um mesmo bairro, o que na prática restringe bastante a mistura social... Versões mais radicais dessa política foram testadas por um breve período em diversas cidades dos Estados Unidos nos anos 1960 e 1970, com sistemas de *busing* que obrigavam parte das crianças dos bairros ricos a pegar o ônibus para as escolas dos bairros pobres, e vice-versa, o que na prática quase sempre consistia em misturar as cores de pele. Essas políticas marcaram o apogeu e o fim do período da campanha dos direitos civis, tal foi a oposição dos pais dos bairros ricos. Essa oposição era especialmente previsível no contexto dos Estados Unidos, já que os pais americanos estão acostumados a fiscalizar *in loco* as escolas, o programa de ensino e os professores.

No entanto, as decisões individuais de enviar o filho para essa ou aquela escola têm consequências consideráveis sobre as outras crianças, e o anonimato do sistema de preços, no caso dos preços da moradia, impede que os indivíduos levem em conta essas externalidades que suas escolhas produzem sobre os outros. Por exemplo, foi possível mostrar que, mesmo no caso em que a integração social dos bairros faria as crianças mais pobres ganharem muito mais do que as crianças ricas perderiam, as escolhas individuais em matéria de habitação poderiam ainda assim levar à segregação [Benabou, 1993]. Assim, em teoria, é possível que todos se beneficiem da integração social, uma vez que, por exemplo, os custos da integração para os mais favorecidos seriam menos elevados do que as quedas de impostos que o sucesso escolar e profissional dos mais desfavorecidos poderia lhes proporcionar. Contudo, na falta de normas coletivas, esse equilíbrio social pode ser inalcançável. Regras simples, como a obrigação de equalizar a renda média dos pais para cada escola de determinado bairro, poderiam então vir a ser do interesse concreto de todos no longo prazo.

A discriminação no mercado de trabalho. — Outro mecanismo socioeconômico também capaz de produzir uma desigualdade ineficiente do capital humano é a discriminação no mercado de trabalho. Essa teoria, inicialmente desenvolvida por Phelps [1968] e Arrow [1973] no contexto da discriminação contra a minoria negra nos Estados Unidos, também pode ser

aplicada a qualquer outro grupo cujo pertencimento individual possa ser identificado pelo empregador, como as mulheres, as castas baixas na Índia, os há muito tempo desempregados ou, mais genericamente, qualquer origem social suscetível de gerar preconceitos negativos. A ideia básica da teoria é muito simples. Vamos supor que os empregadores pensem que determinados grupos sociais têm objetivamente menos chances do que outros de serem qualificados para ocupar certos cargos que exigem capital humano elevado. Os empregadores observam de maneira imperfeita o nível exato de qualificações e motivações dos candidatos ao emprego, de modo que decidem a contratação para um emprego qualificado com base em sinais imperfeitos, como o resultado de um teste, de uma entrevista ou de um currículo. Como antecipam que determinados grupos têm, *a priori*, menos chances do que outros de deter o capital humano necessário, eles só selecionarão membros desses grupos se o resultado de seus testes for excepcionalmente bom, o que significa que exigirão mais deles que dos outros grupos. Qual será a reação dos grupos discriminados perante essa prática dos empregadores? Uma vez que a probabilidade de serem contratados para um cargo qualificado é baixa, eles efetuarão os investimentos necessários em capital humano com menos frequência que a média, isto é, apenas se pensarem que obterão um resultado excepcional na entrevista de emprego. Por exemplo, só os que já têm autoconfiança suficiente empreenderão estudos longos de risco, se prepararão intensivamente para as entrevistas de emprego etc. Em outras palavras, seu comportamento tenderá a validar as antecipações dos empregadores de que o nível médio de capital humano desse grupo é de fato inferior aos outros. Assim, é possível demonstrar que, mesmo que dois grupos — por exemplo, os negros e os brancos — tenham a princípio exatamente as mesmas aptidões a adquirir um nível de capital humano elevado e, *a fortiori*, se um dos grupos tiver de início aptidões um pouco inferiores em virtude de origens sociais mais modestas, então a interação perversa entre as antecipações dos empregadores e os comportamentos engendrados por essas antecipações poderá produzir uma desigualdade profunda e persistente do capital humano e dos empregos obtidos por esses dois grupos [Coate e Loury, 1993].

Essa desigualdade do capital humano é totalmente ineficiente, pois se fundamenta num simples fenômeno de “crença autorrealizadora” por parte dos empregadores e porque a eficácia econômica exige, ao contrário, que grupos

com aptidões idênticas realizem os mesmos investimentos em capital humano. Trata-se então de uma desigualdade profundamente inútil. Aliás, essa teoria da desigualdade apresenta certa semelhança com determinadas teorias sociológicas, segundo as quais a desigualdade é muitas vezes produto de um discurso dominante que, ao insistir nas parcas oportunidades de ascensão social dos membros de alguns grupos desfavorecidos, termina por desestimulá-los e por autorrealizar-se [Bourdieu e Passeron, 1964; 1970].

***Affirmative action versus* transferências fiscais.** — O aspecto político dessas teorias é essencial, pois, se parte significativa da desigualdade se explica por esses tipos de mecanismos perversos, então novos instrumentos de redistribuição fazem-se necessários. Por exemplo, a teoria da discriminação defende a utilização de disposições legais capazes de lutar contra a discriminação dos empregadores em relação às minorias discriminadas. Elas podem assumir, para os empregadores, a forma de uma obrigação de demonstrar que qualquer decisão de contratação ou de promoção se baseia em critérios objetivos, e não enviesados, contra certos grupos sociais, ou ainda cotas e "discriminação positiva", adotadas pelos empregadores para as minorias, a fim de romper o círculo vicioso das crenças autorrealizadoras e da desigualdade. Essas são precisamente as políticas do tipo *affirmative action* que se desenvolveram rapidamente nos Estados Unidos a partir dos anos 1970 para proteger negros, mulheres e outras minorias. Tais instrumentos de redistribuição, que a princípio parecem um reforço drástico das medidas tradicionalmente adotadas pelo direito do trabalho para limitar a arbitrariedade patronal, são totalmente diferentes dos instrumentos que recomendariam os defensores da desigualdade eficiente do capital humano, segundo os quais seria preciso limitar-se a financiar transferências fiscais para os grupos sociais cujo capital humano é infelizmente baixo demais, no limite imposto pela elasticidade da oferta do capital humano, além de, sobretudo, evitar intrometer-se no processo de produção. Por exemplo, Herrnstein e Murray [1994] questionam a própria ideia de discriminação e explicam a persistência da desigualdade racial pelos níveis baixos de QI e de capital humano que as famílias negras transmitem de geração para geração.

Os fatos observados permitem levar esse debate adiante? No caso da discriminação contra os negros americanos, relativamente bem documentada,

parece difícil explicar a situação sem atribuir um peso importante à teoria da discriminação. Freeman [1973] mostra que a redução da diferença salarial entre negros e brancos após 1965 e o período dos direitos civis só pode ser explicada pela erosão progressiva dos preconceitos negativos e dos desestímulos a ele associados (ver também Bound e Freeman [1989, 1992]). Contudo, o melhor exemplo é sem dúvida a impressionante progressão da posição das mulheres no mercado de trabalho a partir de 1950, evolução impossível de explicar sem recorrer a uma teoria que insista na importância da discriminação, das crenças e do discurso para a produção da desigualdade. Em todos os países ocidentais, a participação das mulheres no mercado de trabalho passou de meros 10-20% em 1950 para mais de 50% nos anos 1980 [OCDE, 1985]. Esse avanço prosseguiu durante as décadas de 1980 e 1990: num contexto geral de aumento das desigualdades salariais, o salário médio das mulheres aumentou em mais de 20% em relação ao dos homens nos Estados Unidos [Blau e Kahn, 1994], assim como na maioria dos países desenvolvidos [OCDE, 1993, p. 176-178]. Nenhuma política de transferência fiscal jamais levaria a uma progressão tão espetacular da situação econômica das mulheres.

Aliás, esse aumento espetacular também aconteceu nos países com regimes fiscais “mediterrâneos” que desestimulavam a participação das mulheres, como, por exemplo, o sistema de quociente familiar na França, em comparação com os países anglo-saxões e escandinavos que tributam os indivíduos, e não as famílias. Isso mostra que certas desigualdades de base grosseiramente discriminatória, como as desigualdades brancos / negros ou homens / mulheres, são muito mais influenciadas pelas ações afirmativas e pela evolução das mentalidades do que por todas as redistribuições fiscais do mundo.

Entretanto, o fato de uma desigualdade ter uma base discriminatória infelizmente nem sempre significa que podemos atenuá-la com facilidade e, menos ainda, erradicá-la. Por exemplo, o balanço feito nos anos 1990 pela maioria dos especialistas das políticas americanas de ações afirmativas é no mínimo moderado, sobretudo no que diz respeito à desigualdade negros / brancos. Com efeito, a instauração de uma cota obrigando os empregadores a recrutar determinada porcentagem de assalariados negros pode reforçar os preconceitos dos empregadores contra os negros, “que só podem ser contratados quando somos forçados a isso”, e ao mesmo tempo diminuir os estímulos aos

negros de entrar na competição como qualquer outro cidadão, o que é exatamente o oposto do objetivo almejado [Coate e Loury, 1993]. Diversos especialistas denunciaram esses sistemas de cotas. O aparente pouco sucesso das ações afirmativas contribuiu muito para a reação conservadora contra os programas sociais em geral a partir dos anos 1980 e 1990. Na realidade, é provável que a deterioração da posição relativa dos negros no mercado de trabalho a partir dos anos 1970, que alimentou essa reação, seja simplesmente um subproduto do aumento geral das desigualdades salariais, durante o qual os assalariados negros foram atingidos em cheio pela desindustrialização, sobretudo os que habitavam o Norte dos Estados Unidos [Wilson, 1987].

As causas sociais da desigualdade dos salários

Certas desigualdades salariais não podem ser explicadas apenas pela desigualdade subjacente do capital humano, tenha ela se produzido de maneira eficiente ou não. Por exemplo, determinados atores (sindicatos, empregadores) tentam manipular em proveito próprio a estrutura dos salários que seria fixada pelo mecanismo de concorrência da oferta e da demanda de capital humano. Outras considerações, como a necessidade de motivar os assalariados levando em conta o conjunto dos fatores envolvidos, e não só o nível de capital humano, também podem conduzir a violações importantes da teoria do capital humano, inclusive na ausência de atores tentando manipular explicitamente os preços do mercado de trabalho. Essas diferenças dos salários concorrenciais são algo bom ou ruim? Como a existência de tais processos de formação da desigualdade salarial modifica a problemática da redistribuição das rendas do trabalho?

O papel dos sindicatos na formação dos salários

O que fazem os sindicatos? A análise econômica tradicional é simples: os sindicatos dispõem de um poder de monopólio no processo de fixação dos salários. O poder de monopólio dos sindicatos significa que seus direitos legais lhes permitem participar da fixação do nível dos salários representando os interesses de um grande número de assalariados, sem que um assalariado isolado possa decidir oferecer seu trabalho a um preço inferior. Ora, assim como uma empresa em situação de monopólio preferirá aumentar seus preços, disposta a perder alguns clientes, o sindicato utilizará seu próprio poder de monopólio para exigir salários superiores aos que prevaleceriam em sua ausência, mesmo que isso reduza o nível de emprego. Todavia, isso significaria esquecer que os sindicatos em geral não lutam apenas pelo aumento do nível geral dos salários, mas também por certa compressão das hierarquias salariais dentro das empresas mediante grades salariais que devem especificar os níveis de salário correspondentes a diferentes qualificações e experiências [Freeman e Medoff, 1984].

Seja como for, o fato é que os recursos utilizados pelos sindicatos para aumentar o nível geral das rendas do trabalho e diminuir a desigualdade entre os assalariados não são instrumentos eficientes de redistribuição. Como vimos, a existência de possibilidades de substituição entre capital e trabalho e entre diferentes tipos de trabalho no nível da economia no todo torna ineficiente qualquer redistribuição que passe por uma manipulação dos preços do trabalho e do capital humano (ver os Capítulos 2 e 3): a ação dos sindicatos, se for levada a cabo, conduzirá inevitavelmente as empresas a utilizar mais capital e menos trabalho, e mais trabalho qualificado e menos trabalho não qualificado. O fato fundamental é que sempre é possível financiar a mesma redistribuição de maneira mais eficiente recorrendo-se aos meios de redistribuição fiscal, isto é, a impostos sobre os altos salários que permitam financiar transferências fiscais para os salários mais baixos. Apenas esse tipo de redistribuição permite separar o preço pago pelas empresas do preço auferido pelos assalariados. Logo, a questão não é saber se a amplitude da redistribuição capital-trabalho ou da redistribuição entre assalariados deve ser significativa — pois vimos que essa questão dependia de outros fatores —, mas saber quais meios se devem utilizar para redistribuir. Será então necessário reduzir o poder dos sindicatos na fixação dos níveis de salário?

Sindicatos: substitutos da redistribuição fiscal? — A primeira resposta é que reduzir o poder dos sindicatos só pode melhorar a eficiência da redistribuição caso permita substituir a redistribuição ineficiente operada pelos sindicatos por uma redistribuição fiscal eficiente operada pelo Estado. O problema evidente, na prática, é que nem todos concordam com a extensão da redistribuição que cumpriria implementar. Suponhamos que o governo vigente considera justo que um empregado pouco qualificado viva com 760 euros por mês enquanto um executivo altamente qualificado vive com 4.575 euros por mês — porque considera esse o único meio de preservar os estímulos a buscar qualificações. Se um sindicato não concorda e estima que o empregado deveria dispor de 1.525 euros por mês contra 3.810 para o executivo, então sua única atitude possível é tentar impor aos empregadores uma nova grade salarial que permita obter esse resultado, ou ao menos se aproximar dele. Decerto seria preferível poder aumentar os impostos dos executivos em 760 euros e assim financiar uma

transferência fiscal de 760 euros por empregado, pois isso evitaria aumentar os salários pagos pelas empresas a seus funcionários e diminuir o valor pago aos executivos, o que as levaria inevitavelmente a contratar menos empregados e mais executivos e, assim, a aumentar o desemprego. Entretanto, os sindicatos não têm a prerrogativa de alterar impostos e transferências fiscais. Historicamente, esse tipo de conflito é a razão de ser dos sindicatos: quando consideram que o Estado não está desempenhando de maneira correta seu papel de redistribuidor, eles o substituem, com os meios da luta social e da redistribuição direta de que dispõem.

Além disso, embora sejam muito limitados se comparados aos instrumentos da redistribuição fiscal, esses meios muitas vezes provocam uma ilusão, expondo o conflito entre tempo histórico e tempo político evocado no Capítulo 2. Com efeito, assim como no caso da redistribuição capital-trabalho, nenhuma redistribuição fiscal jamais reduziu de maneira abrangente e visível a desigualdade entre assalariados, embora isso seja tecnicamente possível num período muito longo. Historicamente, as grandes redistribuições fiscais são raras, assumindo quase sempre a forma de despesas sociais, e não de transferências monetárias entre assalariados (ver o Capítulo 4), e, acima de tudo, sempre foram implementadas muito devagar e só tiveram efeito num prazo longo pouco afeito ao imaginário das lutas sociais e políticas, ou mais simplesmente num prazo longo que às vezes não tem impacto algum na vida de determinada geração.

Em comparação, as redistribuições ineficientes operadas diretamente pela manipulação dos salários são muito mais visíveis. Por exemplo, foi o aumento do poder de compra do salário mínimo líquido francês em cerca de 92% entre 1968 e 1983, num contexto em que os sindicatos desempenhavam um papel essencial — enquanto o salário médio aumentava em apenas 53% —, que permitiu reduzir a razão P90 / P10 dos salários franceses de 4,2 em 1967 para 3,1 em 1983 (ver o Capítulo 1 e INSEE [1996a, p. 44, 48]). Da mesma forma, é incontestável que os dois países ocidentais nos quais as desigualdades salariais mais aumentaram a partir de 1970 — os Estados Unidos e o Reino Unido — são os dois países onde o poder sindical mais perdeu força, sobretudo sob os ataques do poder político.

Nesse ínterim, as desigualdades de salário entre assalariados empregados permaneceram estáveis nos países ocidentais onde a taxa de cobertura sindical,

isto é, a parte dos salários coberta por negociações coletivas, permaneceu relativamente elevada, ainda que a taxa de sindicalização propriamente dita também diminuísse, como na Alemanha e na França. Esse dado importante é uma das causas das evoluções contrastantes das desigualdades salariais nos países ocidentais a partir dos anos 1970, o qual explicaria entre 20% e 40% das diferenças observadas [Card, 1992; Lemieux, 1993], e foi totalmente esquecido pela teoria pura do capital humano e da mudança tecnológica enviesada. É possível que essa redistribuição sindical não tenha sido gratuita em termos de empregos criados. Mas o fato fundamental é que os Estados Unidos e o Reino Unido não substituíram a redistribuição ineficiente operada pelos sindicatos por uma redistribuição fiscal mais eficiente, uma vez que, ao contrário, ambos tenderam a reduzi-la. Nessas condições, os sindicatos podem desempenhar uma função de alternativa à redistribuição fiscal.

Sindicatos: fator de eficiência econômica? — A segunda resposta para a questão da redução do poder sindical é que este às vezes pode ser um fator de eficiência econômica. Um papel positivo tradicionalmente evocado é a melhor comunicação que os sindicatos, como instituição representativa dos assalariados, são capazes de propiciar à empresa. Contudo, sob determinadas condições, as grades salariais compulsórias negociadas pelos sindicatos também podem ser positivas em si mesmas. Por exemplo, a teoria pura do capital humano parece esquecer que as qualificações e os hábitos de trabalho de um dado assalariado nem sempre têm um valor universal que permita a esse assalariado vender-se a pela maior oferta em todas as empresas.

O fato de o capital humano muitas vezes ter um valor específico para cada empresa faz com que, na prática, o mercado de capital humano nunca possa ser plenamente competitivo. Quando um assalariado realiza os esforços e investimentos necessários para qualificar-se para certo cargo, sua empresa pode permitir-se pagar um salário bastante inferior ao que ele lhe proporciona, uma vez que o assalariado não pode utilizar por completo suas qualificações em outra empresa. Antecipando essa expropriação de seus investimentos em capital humano, o assalariado evitará realizá-los com a mesma intensidade que faria se houvesse garantia de retorno. Prefixar um salário mínimo abaixo do qual a empresa não possa pagar talvez resolva esse problema e melhore a eficiência

econômica, evitando que investimentos eficientes sejam negligenciados. De maneira mais geral, prefixar o salário, ou a faixa salarial, que a empresa deve pagar a um funcionário com determinadas qualificações que ocupa um cargo com determinadas características pode ter o efeito de estimular os potenciais funcionários a adquirir mais capital humano específico sem temer ser expropriados pelos empregadores.

Esse tipo de fenômeno não se limita ao caso do capital humano específico. Com efeito, o compromisso de não expropriar firmado por uma grade salarial compulsória também pode permitir à própria empresa investir em seus assalariados e receber os benefícios. Por exemplo, o fato de inúmeras empresas alemãs financiarem centros de formação e aprendizagem bastante caros sempre surpreendeu os especialistas estrangeiros, já que, na maioria das vezes, não existe nem contribuição ao financiamento nem compromisso de permanência na empresa por parte dos aprendizes e que parte essencial da formação oferecida tem um caráter geral que também poderia ser bem utilizado em outras companhias. A explicação mais convincente é a existência de salários iniciais e de progressões salariais padronizadas compulsórios para um mesmo setor industrial, o que garante às empresas que, uma vez formados, seus aprendizes não serão contratados por outras companhias [Harhoff e Kane, 1994].

Todas essas características inerentes à relação salarial (capital humano específico, poder de contratação limitado etc.) fazem, assim, com que o funcionamento eficaz do mercado de trabalho exija determinados tipos de regulação coletiva, sob a forma de grades salariais compulsórias para as empresas [Piketty, 1994, p. 788-791] e, mais genericamente, de intervenções públicas capazes de corrigir a ineficácia do mercado na esfera da formação profissional [Booth e Snower, 1996]. Em teoria, a manutenção de grades salariais rígidas em certos países não é então somente um meio custoso e ineficaz de limitar a escalada das desigualdades salariais, mas pode também estimular novos investimentos em capital humano, limitando a futura desigualdade de capital humano. Por outro lado, é bastante evidente que esses argumentos não podem em hipótese alguma servir de justificativa sistemática para as grades salariais centralizadas, sem verificação empírica suplementar. Nada garante de maneira convincente, por exemplo, que as grades salariais rígidas por meio das quais alguns países ocidentais conseguiram evitar a

escalada das desigualdades salariais a partir dos anos 1970 também permitiram realizar investimentos úteis ao emprego e aos salários do futuro.

O poder de monopsônio dos empregadores

Se é tradicional reconhecer, e muitas vezes denunciar, a existência de um poder de monopólio dos sindicatos que lhes permite manipular a estrutura concorrencial dos salários, a ideia de que em alguns casos os empregadores possam dispor de um poder simétrico é muito menos bem-vista pelos economistas. Entretanto, essa visão do poder arbitrário dos empregadores ao qual deveria corresponder o poder dos assalariados e de seus sindicatos reflete uma ideia bastante difundida. Na linguagem dos economistas, o equivalente lógico do poder de monopólio dos sindicatos seria o poder de monopsônio dos empregadores. Dizemos que há uma situação de monopsônio quando existe um único comprador possível para determinado bem, por oposição às situações de monopólio nas quais existe um único vendedor possível para determinado bem. Assim como um vendedor em situação de monopólio escolhe impor um preço superior ao preço da concorrência, mesmo que isso faça seus clientes comprarem uma quantidade menor de seu produto, um comprador em situação de monopsônio prefere pagar um preço inferior ao preço da concorrência, mesmo que isso induza seus fornecedores a lhe vender uma quantidade menor de seu produto. Portanto, a manipulação dos preços concorrenciais, seja em proveito do comprador ou do vendedor, conduz sempre à redução das quantidades negociadas. No caso do mercado de trabalho, um empregador em situação de monopsônio imporá um salário inferior ao da concorrência, disposto a desestimular alguns assalariados e diminuir assim o nível de emprego.

Se fosse esse o caso, as consequências para a redistribuição seriam drásticas. Não adiantaria tentar melhorar a sorte dos assalariados por meio de transferências fiscais, pois essas transferências seriam apropriadas pelos empregadores, que se aproveitariam delas para reduzir os salários. A redistribuição eficiente, ao contrário, consistiria em aumentar o salário mínimo legal a fim de aproximar o salário pago pelas empresas do salário concorrencial. Isso permitiria também turbinar a oferta de trabalho e, assim, aumentar o nível total de emprego. Ao contrário das conclusões mais comuns, a redistribuição

direta seria então superior à redistribuição fiscal, uma vez que permitiria restaurar o equilíbrio concorrencial no mercado de trabalho, antes, é claro, que a redistribuição fiscal a substituísse, no caso de se desejar redistribuir mais. Trata-se, assim, do melhor dos mundos possíveis para a redistribuição, pois seria possível, ao mesmo tempo, melhorar o padrão de vida dos assalariados e reduzir o desemprego, sem gastar um centavo de renda fiscal!

Por que os empregadores disporiam de tal poder de monopsônio? Essa situação pode acontecer porque, em certa medida, capital humano específico obriga os assalariados a continuar oferecendo seu trabalho ao mesmo empregador (ver acima) ou, de maneira mais geral, porque a falta de mobilidade geográfica ou de informações sobre outros empregos possíveis deixa alguns assalariados à mercê de um único empregador. Mais simplesmente, o poder de monopsônio pode ter origem numa coalizão formada por um grupo importante de empregadores, ou mesmo por todos os empregadores, capaz de impor os salários que eles desejam sem que outro empregador alicie funcionários oferecendo seus próprios salários. No entanto, essa visão de capitalistas coligados que impõem aos assalariados desigualdades salariais arbitrárias é difícil de ser validada empiricamente. Por exemplo, parece ilusório tentar explicar assim a escalada das desigualdades salariais nos Estados Unidos desde 1970. A característica mais impressionante desse aumento é, ao contrário, o fato de ele ter ocorrido num mercado de trabalho bastante competitivo: a remuneração dos *lawyers*, médicos ou empresários não explodiu a partir de 1970 porque os capitalistas decidiram coletivamente dividir o mundo do trabalho, e sim porque as empresas, assim como os particulares, lutaram para contratar os serviços desses trabalhadores, aliciando-os incessantemente e lhes oferecendo remunerações cada vez mais elevadas. Isso não implica de forma alguma a necessidade de aceitar a desigualdade dos padrões de vida decorrente desse processo, nem tampouco que devamos considerar esse processo totalmente ineficaz. Por outro lado, implica que a hipótese de monopsônio dos empregadores não é apenas um bom modelo explicativo para esclarecer os fatos observados.

Quando um aumento do salário mínimo melhora o nível de emprego... — Entretanto, o fato de o monopsônio não permitir explicar a evolução global das

desigualdades salariais não significa que não possam existir localmente fenômenos de tipo monopsônico, sobretudo em certos mercados de trabalho voltados para uma mão de obra pouco qualificada e pouco móvel geograficamente. No início dos anos 1990, vários estudos americanos relançaram esse debate, em especial o livro de Card e Krueger [1995]. Utilizando o fato de o salário mínimo oficial ter aumentado em diferentes datas, montantes e estados americanos durante os anos 1980 e 1990, esses estudos mostraram de maneira convincente que o efeito de um aumento do salário mínimo sobre o nível de emprego havia sido em geral positivo e, não obstante, bem fraco. Assinalemos em especial um estudo célebre sobre as lanchonetes de *fast-food* de Nova Jersey, nas quais o emprego total cresceu após o aumento do salário mínimo nesse estado em 1992 [Card e Krueger, 1995, Capítulo 2]. Larry Katz, um dos autores desses estudos, era *chief economist* no Ministério do Trabalho durante o primeiro mandato de Clinton, e essas análises exerceram inegável influência na decisão do então presidente de aumentar em 1996 o salário mínimo federal de 4,15 dólares a hora para 5,20 dólares a hora, ou seja, um aumento superior a 20%, medida que vinha na esteira de um período no qual o poder de compra do salário mínimo federal caíra em mais de 25% entre 1980 e o início dos anos 1990.

Em todo caso, as razões exatas desse efeito positivo de uma elevação do salário mínimo permanecem objeto de debate. Seria um caso em que a baixa mobilidade geográfica da população pouco qualificada fazia com que ela se submetesse aos salários impostos por um cartel local dos restaurantes *fast-foods*, de modo que o aumento do salário mínimo não reduziu a demanda de trabalho destes últimos, e sim turbinou a oferta de trabalho, motivando novos jovens não qualificados a trabalhar nesses estabelecimentos, em conformidade com a mais pura teoria do monopsônio? Segundo determinados estudos, o aumento do nível de emprego seria antes fruto do fato de o aumento do salário mínimo ter atraído jovens mais qualificados, levados a abandonar suas *high schools* e ocupar as vagas dos menos qualificados [Neumark e Wascher, 1994].

Seja como for, o fato é que, quando o salário mínimo oficial alcança um patamar tão baixo como o nível americano do fim dos anos 1980 e início dos 1990, os empregos pouco qualificados podem tornar-se tão pouco atrativos que uma elevação do salário mínimo talvez contribua para turbinar a oferta de

trabalho e aumentar o nível de emprego. De maneira mais geral, a existência potencial de monopsônio local sobre o mercado de trabalho, ou mais simplesmente de capital humano específico, em grande medida basta para justificar a adoção de um salário mínimo legal por parte do Estado, a fim de evitar que os empregadores explorem tais situações além de certo limiar.

Salários de eficiência e salários justos

Se não existisse nenhum sindicato em situação de monopólio, nenhum empregador em situação de monopsônio, nenhum salário mínimo e nenhuma imperfeição visível na livre concorrência, será que os salários pagos pelas empresas para diferentes tipos de trabalho seriam determinados exclusivamente pelo mecanismo da oferta e da demanda, segundo a teoria pura do capital humano (ver acima)? Essa pergunta pode parecer absurda, pois a existência de sindicatos exigindo os salários que julgam poder obter, empregadores impondo os salários que julgam poder oferecer e Estados tentando arbitrar e impor suas próprias redistribuições é consubstancial a qualquer mercado de trabalho. Contudo, é importante saber, por exemplo, se são os direitos legais concedidos aos sindicatos (direito de greve, proibição dos empregadores de contratar novos funcionários etc.) enquanto tais que permitem aos salários desviar dos salários da concorrência ou se, ao menos em parte, esses desvios continuariam a existir na ausência desses direitos.

Por que os empregadores, colocados numa situação de concorrência que lhes proíbe oferecer salários inferiores aos dos concorrentes, escolheriam oferecer salários superiores? A resposta deve ser que, aumentando os salários, eles conseguem obter mais benefícios em troca da parte de seus assalariados. Por exemplo, suponhamos que seja impossível para os empregadores vigiar permanentemente a dedicação com que determinado funcionário desempenha suas funções. Oferecer a esse funcionário uma remuneração superior ao salário de mercado pode ter a função de motivá-lo mais, pois ele saberá então que perderá alguma coisa se for demitido. De fato, podemos observar, nos setores e empregos onde o controle é mais difícil, diferenças de salário que não são explicáveis por diferenças de capital humano [Krueger e Summers, 1988]. Segundo essa teoria, evocada muitas vezes para analisar o desemprego nos

países europeus dos anos 1980-1990 (ver, por exemplo, Phelps [1994]), se todas as empresas aumentassem os salários para motivar mais os funcionários, o nível de emprego cairia. Assim, o que motivaria o funcionário seria o risco de um período de espera e desemprego até ser contratado novamente. Uma variante importante desse modelo de salário de eficiência consiste em supor que, apesar do estímulo a não ser demitido ou a não perder parte de seu salário, um funcionário pode ser mais cooperativo se considerar que o salário recebido é justo. Nesse caso, as empresas podem ter interesse em pagar um salário que se aproxime desse salário justo, mesmo que isso reduza o volume de emprego e crie desemprego [Akerlof e Yellen, 1990]. Essas percepções individuais de justiça são com frequência muito importantes para a determinação efetiva do nível dos salários [Kahneman et al., 1986; Bewley, 1994]. O desemprego pode então ser analisado como a consequência de um conflito distributivo, inclusive na ausência de sindicatos. As implicações desses modelos para a redistribuição são imediatas: a redistribuição fiscal deve se aproximar da redistribuição percebida como justa a fim de atenuar a ineficiência da redistribuição direta, aliviando a tributação sobre os salários mais baixos e transferindo-a para os lucros das empresas e / ou para os salários mais altos.

Tradições nacionais e desigualdades salariais. — De maneira mais geral, a teoria do capital humano, mesmo exagerada pelas manipulações dos sindicatos e dos empregadores, baseia-se na ideia de que é possível mensurar a todo instante a contribuição à produção de cada tipo de qualificação e que o capital humano, portanto, tem sempre um critério objetivo mensurável. Os exemplos da discriminação e do capital humano específico já mostraram que o mundo é mais complicado. A avaliação da produtividade dos diferentes níveis de capital humano não raro deixa margens de variação significativas, nas quais diferentes percepções da desigualdade, quase sempre típicas de cada história nacional, podem exprimir-se.

Por exemplo, como mostra Rothemberg [1996], a desigualdade dos salários aumenta quando os assalariados consideram que os empregadores têm uma probabilidade alta de avaliar corretamente sua produtividade, pois isso leva aqueles que receberam uma avaliação fraca a aceitar sua sorte, ao passo que os mais bem avaliados, ao contrário, jogam com a concorrência e ameaçam se

demitir. Esse processo totalmente descentralizado pode explicar por que os países anglo-saxões, onde a “fé no capitalismo” se consolidou com mais força a partir dos anos 1970, tiveram maiores aumentos nas desigualdades salariais. O fato de a escalada da desigualdade salarial observada nos Estados Unidos a partir dos anos 1970 ter assumido sobretudo a forma de uma verdadeira explosão das remunerações dos postos de chefia [Goolsbee, 1997; Feenberg e Poterba, 2000] parece confirmar a pertinência de tal teoria: é difícil imaginar que a produtividade real desses executivos tenha começado a progredir subitamente com a mesma intensidade.

Da mesma forma, é difícil explicar por que a França, com uma relação P90 / P10 de 4,2 em 1967, era o país mais desigual do mundo ocidental em termos de salários no fim dos anos 1960 e início dos 1970 sem fazer referência às especificidades das percepções francesas da desigualdade. Essa situação por certo não tem muita relação com uma desigualdade do capital humano realmente superior na França à época. Ainda que nunca tenha sido muito bem-aceita — como mostra a indignação do governo francês em 1976 quando um relatório da OCDE sobre o início dos anos 1970 colocou a França no topo da classificação da desigualdade ocidental —, essa situação é um reflexo bastante fiel de uma forma exacerbada de “elitismo republicano”, inclinada a superestimar o real fosso de produtividades que separam o executivo oriundo de uma universidade de ponta do operário, a partir do momento em que ambos tiveram acesso à escola republicana, e sobretudo quando ao mesmo tempo se aceita que os estudos do aluno da politécnica custem mais de dez vezes que os do estudante médio. Essa crença francesa na meritocracia educativa exprime-se também por uma grande estagnação das diferenças salariais após a obtenção do diploma, comparada, por exemplo, à mobilidade salarial muito mais alta ao longo de uma vida na Alemanha [Morrisson, 1996, p. 111], que é menos desigual mas, sem dúvida, também estimulante.

* * *

Tais margens de variação nacionais são decerto pequenas se comparadas às grandes desigualdades históricas (ver acima), mas constituem muitas vezes as variações observáveis mais impressionantes. Ademais, embora essas margens às

vezes se expliquem por verdadeiras diferenças institucionais entre países, como mostram, por exemplo, o sistema alemão de formação profissional e gestão de mão de obra ou o elitismo das despesas com educação na França, em geral elas são ampliadas e distorcidas por percepções inerentes a cada sociedade que determinam inúmeras histórias nacionais de desigualdade impossíveis de explicar pela teoria pura do capital humano, nas quais a redistribuição fiscal apenas resvala.

Devemos também acrescentar, como mostraram as pesquisas mais recentes, que a elevação das desigualdades salariais americanas a partir dos anos 1980 responde em grande medida pela disparada das remunerações dos altos executivos, fenômeno espetacular difícil de explicar pela evolução de produtividade das pessoas envolvidas. Uma explicação mais plausível é o aumento do poder de negociação dos executivos em questão e sua autoridade para fixar o próprio salário, estimulados a isso pela forte redução das alíquotas superiores de tributação sobre as rendas altíssimas, que alcançavam ou ultrapassavam 70-80% nos Estados Unidos de 1930 a 1980. Trata-se de um exemplo interessante, que ilustra como o sistema tributário poder ter um efeito poderoso sobre a formação dos salários e das desigualdades antes dos impostos [Piketty, 2013; Piketty, Saez e Stantcheva, 2014].

{ QUATRO }

Os instrumentos da redistribuição

Nos dois capítulos anteriores, buscamos mostrar como é essencial compreender os mecanismos socioeconômicos que produzem as desigualdades a fim de identificar os instrumentos de redistribuição apropriados. Este Capítulo aprofunda a análise de alguns instrumentos mais importantes, confrontando-os com a experiência contemporânea da redistribuição e distinguindo dois tipos de redistribuição, a pura e a eficiente, tema abordado na Introdução e mencionado diversas vezes nos Capítulos 1 e 3.

A redistribuição pura

O instrumento privilegiado da redistribuição pura é a redistribuição fiscal, que, por meio de tributações e transferências, permite corrigir a desigualdade das rendas produzida pela desigualdade das dotações iniciais e pelas forças de mercado, ao mesmo tempo que preserva ao máximo a função alocativa do sistema de preços. Concentramo-nos aqui na redistribuição fiscal das rendas do trabalho. A tributação e redistribuição das rendas do capital, além de terem um impacto limitado se comparadas às rendas de atividade, levantam problemas específicos já analisados (ver o Capítulo 2).

As taxas médias e marginais da redistribuição

Como mensurar a redistribuição fiscal de fato operada pelos Estados contemporâneos? Na prática, a redistribuição fiscal moderna resulta de um conjunto complexo de tributações (imposto sobre a renda, TVA, contribuições sociais etc.), transferências (assistência familiar, seguro-desemprego, renda mínima, aposentadorias etc.) e despesas arcadas diretamente pelo Estado (saúde, educação etc.). Uma forma sintética bastante utilizada para resumir a importância das tributações e transferências em determinado país é a soma de todas elas expressa em porcentagem do PIB. Por exemplo, diremos que as tributações obrigatórias representam 30-35% do PIB americano ou britânico, 45-50% do PIB alemão ou francês e 60-70% dos PIBs escandinavos. No entanto, tal mensuração deixa bastante a desejar, uma vez que não nos diz nada sobre a maneira como as tributações, transferências e despesas são distribuídas. Além disso, as diferenças de convenções contábeis entre países muitas vezes tornam essas mensurações incomparáveis. Por exemplo, as aposentadorias e a maioria das rendas pagas pelo Estado sofrem a mesma tributação das outras rendas na Suécia e em diversos países nórdicos, o que aumenta de maneira totalmente artificial o peso das tributações em cerca de 10% do PIB. Isso equivaleria, na França, a aumentar as aposentadorias financiando integralmente esse aumento

mediante uma elevação dos impostos pagos pelos próprios aposentados, o que sem dúvida não alteraria em nada a redistribuição promovida de fato!

A única maneira de mensurar corretamente a redistribuição fiscal é recorrer à noção de taxa média efetiva e de taxa marginal efetiva de tributação e transferência. A taxa média efetiva associada a determinado nível de renda é definida como a soma de todas as tributações e transferências, expressa em porcentagem da renda bruta, isto é, da renda total antes de qualquer imposto ou transferência. Ela pode ser positiva ou negativa para diferentes níveis de renda, se a soma das tributações pagas for superior ou inferior à soma das transferências recebidas. A taxa marginal efetiva de tributação e transferência entre dois níveis de renda quaisquer é definida como a soma de todas as tributações e transferências suplementares que um indivíduo deverá pagar ou receber se passar de um nível de renda para outro, expressa em porcentagem da diferença de renda bruta. Uma taxa marginal efetiva costuma ser positiva, já que um aumento de renda bruta resulta num aumento da tributação, mas em princípio ela também poderia ser negativa, no caso, por exemplo, de uma renda mais elevada autorizar uma transferência mais elevada, isto é, uma tributação líquida menor.

Essas taxas médias e marginais só são efetivas na medida em que incluímos no numerador todas as tributações e transferências, ou ao menos as principais. Em especial, é indispensável levar em conta todas as contribuições sociais, incluindo as patronais: vimos, com efeito, que estas não promoviam nenhuma redistribuição do capital para o trabalho e que, na prática, o trabalho sempre arcava com elas (Capítulo 2). Idealmente, seria preciso também levar em conta as transferências não monetárias que constituem as despesas públicas (ver abaixo). O Gráfico 2, a seguir, representa as taxas médias e marginais efetivas aplicáveis aos diferentes décimos da distribuição dos salários na França em 1996, levando em conta o imposto sobre a renda, as contribuições sociais e as subvenções sociais (renda mínima, auxílio-moradia etc.), no caso de uma pessoa sozinha [Piketty, 1997].

A ausência de redistribuição entre assalariados. — O Gráfico 2 mostra em primeiro lugar que as taxas médias efetivas são positivas para todos os níveis de salário: exceto pelo auxílio à moradia, muito pequeno para os salários próximos

do salário mínimo, os assalariados sem filhos não recebem nenhuma transferência monetária direta. A taxa média efetiva também seria positiva para os salários mais baixos com filhos, pois o salário-família recebido é sempre muito inferior às tributações, a não ser no caso de um número muito elevado de filhos. Além disso, e principalmente, o Gráfico 2 mostra que as taxas médias efetivas quase não variam com o nível salarial: elas são da ordem de 45% para os 10-20% dos salários mais baixos e da ordem de 55% para os 10-20% dos salários mais altos, com a maioria das taxas médias situando-se em torno de 50%. A razão disso é simples: a proporcionalidade das contribuições sociais prevalece em grande medida sobre a progressividade do imposto sobre a renda. Por exemplo, a contribuição salarial devida por todos os assalariados, do trabalhador que recebe salário mínimo ao CEO, para o financiamento do auxílio-doença era, em 1996, de 6,8% do salário bruto, ou seja, cerca de 8,5% do salário líquido. Esses 8,5% do salário líquido correspondem ao imposto sobre a renda pago em 1996 por um casal com um filho e um salário de 20.000 francos por mês. Ora, os 6,8% de contribuição salarial de auxílio-doença mal ultrapassam 10% do total das contribuições sociais, que é de cerca de 65% do salário bruto (20% das contribuições salariais e 45% das contribuições patronais)!

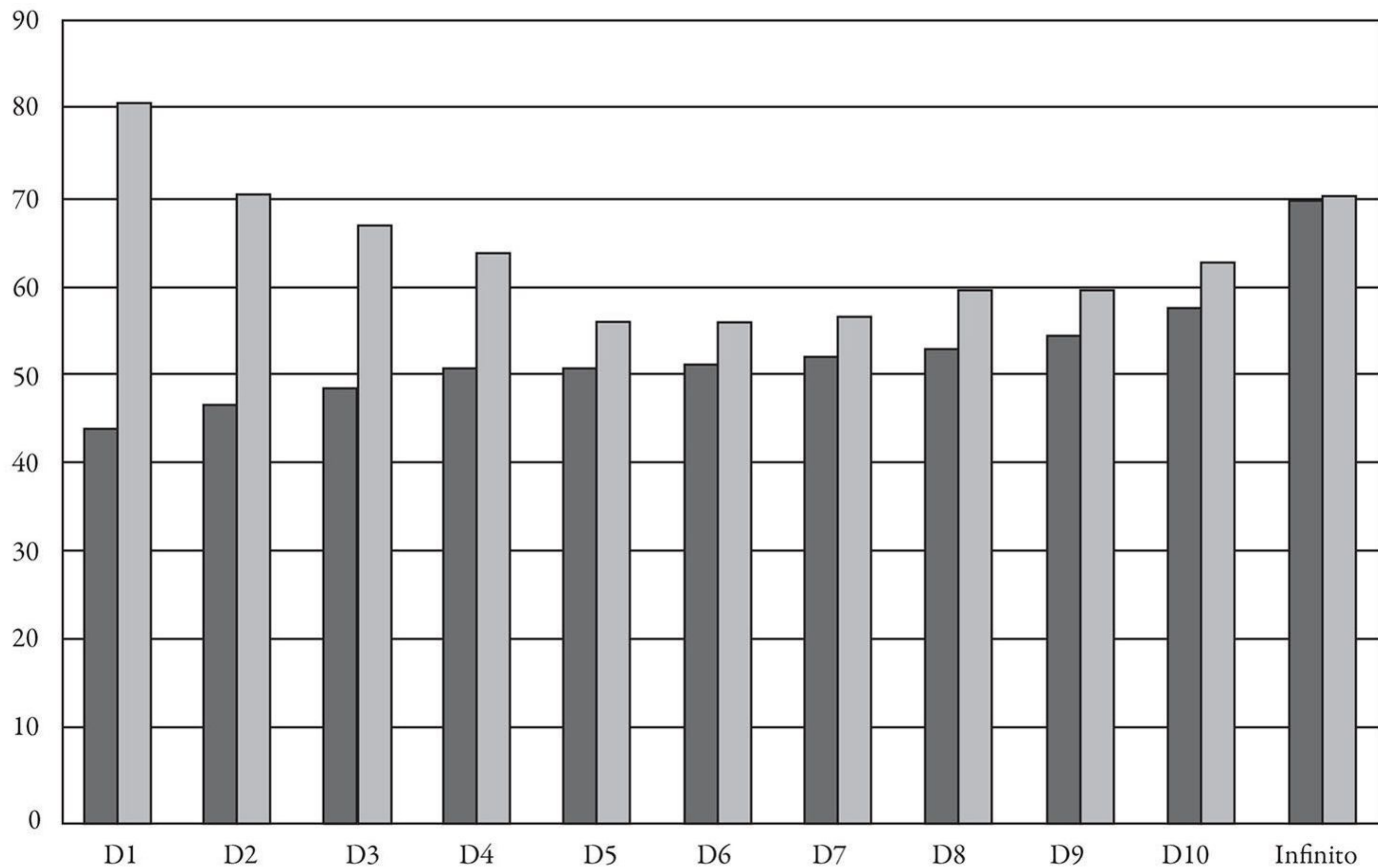
Essa conclusão também valeria para as famílias com filhos: o salário-família representa decerto uma porcentagem de renda suplementar mais alta para os salários baixos, mas o sistema de quociente familiar gera uma redução do imposto sobre a renda que representa uma porcentagem de renda mais elevada para os salários altos, de modo que a curva das taxas médias efetivas permaneceria relativamente achatada. De fato, como indica o Gráfico 2 na coluna “Infinito”, a taxa média efetiva pode subir até 70% para as rendas muito elevadas que ultrapassaram todos os limiares de teto dos abatimentos e do quociente familiar (ou seja, rendas superiores a cerca de 700.000 francos por ano) e que são submetidas à taxa marginal superior de 56,8% do imposto sobre a renda (em 1996). Entretanto, essa realidade envolve um número demasiado reduzido de famílias para que essa alíquota superior do imposto tenha uma importância orçamentária comparável à importância simbólica que às vezes lhe é atribuída no debate político, e em especial para poder mudar de maneira significativa a realidade fundamental ilustrada pelo Gráfico 2: a ausência de qualquer redistribuição substancial entre trabalhadores ativos. A inclusão das

outras tributações proporcionais, sobretudo da TVA, que tem peso duas vezes maior do que o imposto sobre a renda, reforçaria ainda mais essa conclusão.

Essas observações resumem bem a principal característica da redistribuição fiscal contemporânea, observável em todos os países ocidentais, para além das singularidades institucionais nacionais: a redistribuição contemporânea não promove nenhuma redistribuição monetária significativa entre os trabalhadores ativos. A tributação sobre os indivíduos ativos é globalmente proporcional, as transferências entre trabalhadores ativos são baixas, de modo que as diferenças de rendas disponíveis entre eles estão muito próximas das diferenças de salários pagos pelos empregadores: como vimos no Capítulo 1, os países com baixa desigualdade de renda são os mesmos onde há baixa desigualdade de salário, e vice-versa, e não os países onde a redistribuição fiscal entre assalariados teria reduzido uma desigualdade salarial inicialmente alta. Além das despesas tradicionais (justiça, defesa, estradas etc.), essa tributação globalmente proporcional serve para financiar as transferências para os desempregados, despesas com educação e, sobretudo, as aposentadorias e despesas com saúde. Às vezes, parte dessas despesas pode beneficiar mais os trabalhadores ativos com salários mais baixos, ou os que tinham um baixo salário quando eram ativos, mas isso está longe de ser sistemático (ver acima).

GRÁFICO 2

As taxas médias e marginais efetivas na França em 1996



Décimos da distribuição dos salários (ver a Tabela 2)
Taxa média Taxa marginal
Fonte: Piketty [1997].

A curva em "U" das taxas marginais. — As taxas médias efetivas de tributações e transferências permitem mensurar a redistribuição promovida de fato. Contudo, para mensurar o possível impacto da redistribuição sobre os comportamentos individuais, o que importa são as taxas marginais efetivas. O Gráfico 2 mostra que as taxas marginais efetivas são mais elevadas para as rendas baixas e as rendas elevadas do que para as rendas médias, traçando então uma curva em "U" bastante acentuada. O fato de as taxas marginais subirem novamente para os salários elevados não surpreende: as rendas elevadas encontram-se nas faixas superiores da escala de incidência do imposto sobre a renda. O fato de as taxas marginais serem igualmente elevadas para os salários menores se explica pelo fato de que a passagem de um salário nulo para um salário baixo é acompanhada não só de tributações elevadas sobre o salário obtido, mas também da perda de transferências sociais reservadas àqueles que não têm renda de trabalho. Tomemos o exemplo de um trabalhador que recebia 530 euros por mês de renda mínima e de auxílio-moradia e que consegue um empregador disposto a pagar 1.370 euros por mês, possivelmente porque sua contribuição à produção da empresa proporciona no mínimo esse valor. O trabalhador receberá um pouco mais de 760 euros líquidos por mês, depois de deduzidas todas as contribuições sociais. Em outras palavras, sua renda bruta terá passado de 0 para 1.370 euros / mês, e sua renda disponível de 530 para 760 euros / mês: o trabalhador conserva então apenas 230 euros dos 1.370 euros, ou seja, menos de 20%, o que resulta na taxa marginal efetiva de mais de 80% mencionada no Gráfico 2 para o primeiro décimo da distribuição dos salários. Outras situações (filhos para criar, direito a seguro-desemprego etc.) levariam a cálculos ligeiramente diferentes, mas a taxa marginal efetiva seria sempre da ordem de 80-90%, às vezes até superior a 100% (ver Piketty [1997] para o detalhamento desses cálculos).

Na realidade, são os salários baixos que sustentam as taxas marginais efetivas mais elevadas: um assalariado que passa do nono para o último décimo da distribuição dos salários enfrenta no máximo uma taxa marginal da ordem de

60%, supondo tratar-se de uma pessoa sozinha, e no máximo uma taxa marginal de 70% para uma renda infinita tributada na faixa superior do imposto sobre a renda, supondo que ele não se beneficie de reduções de imposto específicas, contra uma taxa da ordem de 80-90% para uma passagem do não emprego ao primeiro décimo da distribuição dos salários. Essa curva em "U" das taxas marginais efetivas, com os picos mais elevados na primeira parte da curva, é a segunda grande característica da redistribuição fiscal contemporânea. Também nesse caso, trata-se de uma característica comum a todos os países ocidentais: reservar as transferências sociais àqueles que não possuem renda de atividade e excluir delas os salários baixos é a maneira menos dispendiosa, ao menos aparentemente, de lutar contra a pobreza, e foi essa lógica que prevaleceu em todos os países no momento da implantação desses sistemas.

A redistribuição fiscal justa

Essas curvas de taxas médias e taxas marginais efetivas de redistribuição são ótimas do ponto de vista da justiça social? Deve-se aumentar ou diminuir as taxas médias e marginais impostas às diferentes faixas de renda?

A resposta a essas perguntas depende em grande medida da importância quantitativa dos efeitos negativos das taxas de redistribuição elevadas sobre o estímulo ao trabalho, sobre a oferta de capital humano e, logo, sobre a própria redistribuição. Com efeito, vigora um amplo consenso quanto aos objetivos fundamentais da redistribuição pura: a redistribuição justa é aquela que permite fazer progredir o máximo possível as oportunidades e condições de vida dos indivíduos mais desfavorecidos, como exprime, por exemplo, o princípio rawlsiano do maximin (ver a Introdução). É claro que conflitos subsistem quanto à definição exata de indivíduos mais desfavorecidos, a qual nem sempre é fácil num mundo onde os indivíduos distinguem-se de acordo com múltiplos aspectos. Isso pode suscitar problemas de definição da noção de responsabilidade e do próprio objetivo de justiça social, como atestam os recentes desdobramentos das teorias de justiça social [Fleurbaey, 1996; Roemer, 1996].

A concepção pragmática de justiça social expressa pelo princípio do maximin, segundo a qual a desigualdade torna-se tolerável a partir do momento em que

qualquer redistribuição suplementar vá contra o interesse dos mais desfavorecidos, continua a suscitar oposições de princípio, principalmente sob a forma da recusa do sistema de preços e do egoísmo individual como modo de organização econômica. No entanto, as pesquisas sobre as atitudes individuais a respeito da justiça social e da redistribuição mostram certo consenso entre os indivíduos quanto à ideia de que as desigualdades provocadas por fatores não controláveis devem ser corrigidas na medida do possível, sobretudo se compararmos esse relativo consenso às profundas divergências que opõem a população a respeito da importância efetiva das ações que os indivíduos controlam — e, portanto, sobre a importância dos efeitos desmotivadores da redistribuição [Piketty, 1995] —, e é nesse conflito que nos concentramos agora. Qual é então a importância prática desses efeitos desmotivadores da redistribuição?

Imposto em excesso mata o imposto? — Durante os anos 1980, a ideia de que as taxas elevadas de tributação começavam a desestimular de tal forma as rendas elevadas que as receitas fiscais estavam diminuindo, e, logo, de que essas taxas elevadas não beneficiavam ninguém — certamente não os mais desfavorecidos —, era bastante popular nos Estados Unidos. De maneira mais geral, todos os países ocidentais foram levados a se perguntar se seus sistemas de redistribuição não haviam atingido um limite, e todos entraram numa fase de estabilização do nível de tributações, após os aumentos vertiginosos das décadas anteriores. Esse movimento assumiu forma mais espetacular nos Estados Unidos, onde a taxa marginal superior do imposto sobre a renda caiu progressivamente de 70% no fim dos anos 1970 para 28% em 1986.

No entanto, as estimativas empíricas tradicionais da elasticidade da oferta de trabalho em geral concluem que essa elasticidade é extremamente baixa, da ordem de 0,1-0,2 [Blundell, 1995, p. 60]. É verdade que esses estudos medem a elasticidade da oferta de trabalho, e não a da oferta de capital humano propriamente dita (ver acima). Assim, levam em conta apenas o efeito das taxas de tributação sobre o número de horas trabalhadas, que variam muito pouco para a maioria dos trabalhadores ativos, e não os efeitos sobre a motivação ou a eficácia dessas horas trabalhadas nem sobre o estímulo em adquirir mais capital humano ou encontrar um emprego que pague melhor, que são potencialmente

muito mais importantes e dificilmente nulos, ainda que muito complexos de mensurar da maneira correta. Por exemplo, o fato de que a proporção de uma faixa etária empreendendo estudos superiores tenha caído em 5% entre 1975 e 1980 nos Estados Unidos — após o retorno do diploma diminuir em 15% —, para depois aumentar novamente 10% durante os anos 1980 [Ehrenberg e Smith, 1994, p. 289], não permite calcular de maneira rigorosa a elasticidade da oferta de capital humano, ainda que isso indique que a oferta não pode permanecer indefinidamente insensível a uma degradação dos mercados.

Um estudo das altas elevadas declaradas ao imposto sobre a renda antes e depois da reforma fiscal americana de 1986 concluiu que os efeitos motivadores da queda da taxa marginal superior foram significativos, com uma elasticidade da ordem de um [Feldstein, 1995]. No entanto, além de essa estimativa tratar apenas das rendas altíssimas, parece que uma parte majoritária dos efeitos mensurados deve-se, na realidade, a uma transferência de rendas anteriormente declaradas em imposto sobre as empresas para o imposto sobre a renda das pessoas físicas, e não foram gerados de fato por incentivos superiores ao trabalho e à aquisição de capital humano [Slemrod, 1995]. Essas transferências entre diferentes formas de renda são típicas das rendas elevadas, e por isso devemos ser extremamente prudentes ao observar suas evoluções. A propósito, a taxa marginal superior do imposto americano sobre a renda foi aumentada progressivamente de 28% em 1986 para 39% em 1993, sem que isso tenha diminuído muito o ritmo de progressão das rendas elevadas a partir desse ano [Goolsbee, 1997]. A experiência francesa parece confirmar os resultados de Goolsbee. O teto do quociente familiar adotado na França em 1981 conduziu a um forte aumento das taxas marginais de tributação aplicáveis às famílias ricas — ao passo que não houve mudança na faixa de tributação dos solteiros e dos casais sem filhos com o mesmo nível de renda —, constituindo então uma “experiência natural” particularmente interessante. Ora, se examinarmos em detalhe o nível das rendas declaradas a cada ano por ambos, constataremos que todas as rendas elevadas evoluíram aproximadamente da mesma forma a despeito do número de partes de quociente familiar, de maneira independente, portanto, das variações das taxas marginais de tributação [Piketty, 1999].

Na realidade, o fato de as taxas marginais serem mais elevadas para as rendas baixas do que para as rendas médias e elevadas (Gráfico 2), bem como o estado

atual dos conhecimentos a respeito das elasticidades da oferta de trabalho, sugere que a atenção tradicionalmente dispensada aos efeitos desmotivadores apenas sobre as rendas elevadas é exagerada e não permite uma análise global dos limites atingidos ou não pelos sistemas modernos de redistribuição. De fato, as estimativas realizadas em diversos países dos efeitos de taxas marginais elevadas sobre a participação no mercado de trabalho de populações inicialmente sem emprego (jovens, pessoas sozinhas, mulheres casadas) sempre conduziram a elasticidades muito mais elevadas do que para as populações já empregadas, da ordem de 0,7 a 1,2, dependendo dos estudos [Blundell, 1995, p. 59] (ver Piketty [1998] para um estudo recente sobre os dados franceses). Em outras palavras, a perspectiva de uma renda decente parece ter um efeito estimulante maior sobre as rendas menores do que a perspectiva de uma renda ainda mais elevada para as rendas já confortáveis: as "armadilhas de pobreza" são potencialmente mais relevantes do que as "armadilhas de renda média". O desenvolvimento muito rápido a partir dos anos 1990 do Earned Income Tax Credit americano contribuiu bastante para relançar esse debate.

O Earned Income Tax Credit americano. — O EITC, literalmente "crédito de imposto sobre as rendas de atividade", é um dispositivo de crédito de imposto e de transferências fiscais para os salários baixos, introduzido em 1975 num nível modesto, mas que se tornou, a partir dos anos 1990, o elemento central da paisagem fiscal-social americana. Após vários aumentos significativos, principalmente em 1993, o EITC era, em 1996, igual a 40% da renda de atividade quando esta era inferior a 9.000 dólares por ano para então se estabilizar entre 9.000 e 12.000 dólares e diminuir progressivamente para uma taxa de 20% entre 12.000 e 29.000 dólares. Em outras palavras, um assalariado ganhando 9.000 dólares por ano, ou seja, o equivalente próximo ao salário mínimo em tempo integral, recebe um crédito de imposto igual a 40% de 9.000 dólares, ou seja, 3.600 dólares. Esse crédito de imposto é restituível, isto é, o interessado recebe um cheque igual à diferença entre esse montante e os impostos devidos, que para esse nível de renda são sempre inferiores a 10%, de modo que a renda líquida disponível aumenta em mais de 30%. Junto com a elevação do salário mínimo federal de 1996, esse mecanismo ilustra a tentativa americana a partir do início dos anos 1990 de tornar os empregos de salários

baixos mais atraentes. O fato de a taxa de EITC ter aumentado de maneira bastante súbita e sobretudo o fato de ela se aplicar em taxa cheia apenas aos salários baixos de famílias com pelo menos dois filhos permitiram mensurar de maneira convincente os efeitos positivos bastante elevados desse dispositivo sobre o nível de emprego das populações envolvidas, correspondendo a elasticidades ligeiramente superiores a um [Eissa e Liebman, 1996; Liebman, 1996].

Admitamos então que os efeitos desestimulantes da redistribuição sejam de fato mais agudos para as rendas baixas do que para as rendas elevadas. Isso significa que a curva em "U" das taxas marginais efetivas tradicionalmente utilizada para concentrar a redistribuição nos mais pobres talvez não seja a estratégia mais eficiente: ao eliminar a primeira parte da curva em "U", isto é, reduzindo as tributações sobre os salários baixos e transferindo-as para as zonas de salários médios e elevados, nas quais as elasticidades são mais baixas, seria possível financiar uma transferência mais elevada para aqueles que não conseguem arranjar um emprego e, logo, implementar uma redistribuição mais justa, uma vez que a situação dos indivíduos mais desfavorecidos melhoraria. A ausência de qualquer redistribuição fiscal substancial entre assalariados seria então igualmente nefasta para aqueles privados de emprego. A experiência do EITC sugere então que um achatamento da primeira parte da curva em "U" talvez seja um objetivo prioritário mais importante do que a redução das taxas marginais aplicáveis às rendas elevadas discutidas no debate político.

Redistribuição fiscal contra o desemprego? — A experiência do EITC também levanta a questão mais abrangente do papel da redistribuição fiscal na luta contra o desemprego. Os efeitos positivos do EITC sobre o nível de emprego poderiam ser obtidos num país como a França? Como os salários baixos desmoronaram nos Estados Unidos, e não na França, a questão de tornar os empregos de baixos salários mais atrativos e evitar as "armadilhas de pobreza" realmente não faz sentido no país europeu. Entretanto, não deveríamos superestimar essa suposta diferença entre os salários baixos na França e os salários baixos nos Estados Unidos. Decerto, em termos absolutos, os salários baixos caíram a partir dos anos 1970 nos Estados Unidos, fato único na história, porém, como eram inicialmente mais elevados do que na França após o aumento

do salário mínimo federal americano de 1996, os salários mínimos líquidos francês e americano passaram a ser na verdade bastante comparáveis: em 1º de janeiro de 1997, o salário mínimo bruto na França era de 38 francos por hora, ou seja, cerca de 29,7 francos líquidos por hora (5.018 francos por mês), depois de deduzidos os 21,8% de contribuições salariais e de CSG / RDS, ao passo que o salário mínimo federal americano era de 5,20 dólares por hora, ou seja, 4,81 dólares líquidos por hora depois de deduzidos os 7,5% de contribuições salariais americanas. Adotando uma taxa de câmbio de 5,50 francos para 1 dólar — o que é sem dúvida uma estimativa um tanto baixa do poder de compra americano —, e sem levar em conta que o EITC eleva bastante a renda disponível dos salários baixos americanos, temos um salário mínimo líquido de 26,5 francos por hora nos Estados Unidos, contra 29,7 francos na França. É verdade que os salários baixos na França dispõem de redistribuições em serviços (saúde, educação) dos quais os Estados Unidos não dispõem, ou dispõem menos (ver abaixo). No entanto, os indivíduos inativos também têm acesso a essas redistribuições, e isso não altera em nada a questão dos estímulos ao trabalho que nos interessa aqui. Assim, não é certo que a questão do incremento da renda disponível dos salários baixos e da "armadilha de pobreza" não exista na França.

A diferença fundamental, contudo, é evidentemente que as ofertas de emprego, isto é, a demanda de trabalho, são numerosas nos Estados Unidos e muito limitadas na França. Um fator explicativo difícil de eludir é que, se os salários mínimos líquidos auferidos pelos indivíduos são muito próximos, os salários mínimos "superbrutos", isto é, incluindo todas as contribuições patronais pagas pelos empregadores, são bem diferentes: as contribuições patronais americanas eram de 7,5% em 1996, ou seja, um salário mínimo de 5,59 dólares, ou 30,7 francos, por hora para os empregadores, ao passo que em 1993 eram de 44,8% na França, ou seja, um salário mínimo de 55 francos por hora para os empregadores, valor que as reduções das contribuições sobre os salários baixos implementadas a partir de 1993 reconduziram a 48,1 francos por hora em 1º de janeiro de 1997.

Eis por que, a partir do fim dos anos 1970, as estratégias francesas de reforma fiscal estrutural para combater o desemprego concentraram-se no fortalecimento da demanda de trabalho de salário baixo e não sobre o fortalecimento da oferta desse tipo de emprego, tentando reduzir o custo relativo dos salários baixos

graças ao reescalonamento progressivo de suas contribuições patronais na direção dos salários elevados (ver o Capítulo 3). Com efeito, essa estratégia permitiu tornar ligeiramente mais progressiva a tributação sobre os trabalhadores ativos, ainda que ela tenha permanecido relativamente horizontal (ver o Gráfico 2) e que as reduções das contribuições patronais sobre os salários baixos de 1993-1996 tenham se concentrado muito mais nos salários baixíssimos, o que ameaçou provocar "armadilhas de salários baixos", uma vez que o custo para o empregador aumentava muito depressa se ele tentasse elevar o salário líquido auferido pelo assalariado [Piketty, 1997].

Quer se tente agir sobre a oferta ou sobre a demanda de trabalho, quais podem ser os efeitos quantitativos dessas tentativas de reformas estruturais da redistribuição fiscal sobre o desemprego? Se tais reconfigurações são sistemáticas e universais, e não limitadas a categorias específicas de empregados ou empregadores, todos os conhecimentos disponíveis sugerem que os efeitos no longo prazo deveriam ser "significativos". O que quer dizer "significativo"? O problema é que, embora longe de serem desprezíveis, as elasticidades da oferta e da demanda nas quais essas estratégias se baseiam têm em geral uma tendência irritante a ser próximas ou inferiores a um, o que significa que a massa fiscal a ser deslocada para criar um emprego é próxima do valor de mercado desse emprego, isto é, o custo pago pelo empregador por emprego. Logo, é tentador concluir que o próprio Estado poderia pagar esse custo, criando empregos públicos — como fizeram os países escandinavos para absorver a escalada do desemprego durante os anos 1980 — ou ainda distribuindo o trabalho de maneira autoritária, reduzindo sua duração individual e compensando a queda do poder de compra para os salários baixos: todas essas estratégias teriam um custo equivalente em termos de franco investido por emprego criado. Sem dúvida, uma diferença importante é que um emprego privado corresponde a uma demanda expressa pelos consumidores, ao passo que a contribuição à produção de um emprego público é por vezes mais incerta. Da mesma forma, a criação de empregos por pura divisão do trabalho supõe implicitamente que o trabalho dos desempregados e dos trabalhadores ativos já empregados é homogêneo, o que em parte pode ser verdade, mas está longe de ser sistemático. Entretanto, os efeitos da redistribuição fiscal sobre o desemprego são muito pouco impactantes para que esses debates tenham se encerrado, sobretudo porque a suposta

mediocridade dos empregos privados que se poderia esperar criar nos serviços (restaurantes, comércio etc.), que na realidade é relativa se comparada à dos empregos industriais dos "Trinta Gloriosos" — período de 1945 a 1973, de grande desenvolvimento econômico na maioria dos países da OCDE e uma espécie de milagre econômico na França —, é apontada frequentemente como referência.

Imposto negativo e "renda de cidadania". — Uma proposta aparentemente radical de reforma da redistribuição fiscal chamou bastante atenção a partir dos anos 1960 e 1970: trata-se de pagar a cada indivíduo adulto uma transferência universal, isto é, uma mesma transferência monetária mensal, quaisquer que sejam sua renda e seu status no mercado de trabalho. A princípio concebidas numa perspectiva minimalista, visando interferir o mínimo possível no mecanismo virtuoso do mercado e substituir todas as outras "proteções" julgadas ineficazes por uma subvenção única de porte modesto [Friedman, 1962], essas propostas foram mais tarde retomadas pelos defensores de uma redistribuição substancial, sob a forma de uma ambiciosa "renda de cidadania", ou renda básica, distribuída a todos [Van Parijs, 1995]. Em sua forma inicial, essa transferência universal supostamente deveria se integrar a um sistema de imposto negativo destinado a substituir toda a redistribuição fiscal existente por meio da tributação de todas as rendas de atividade a uma taxa marginal única, assim financiando a transferência, paga simultaneamente à tributação de eventuais rendas de atividade. Quanto mais alta for a transferência universal desejada, mais elevada deverá ser a taxa marginal única. O candidato democrata MacGovern, único político que propôs em grande escala essa versão pura do imposto negativo, aprendeu isso à própria custa, quando os eleitores americanos do pleito presidencial de 1968 compreenderam que a taxa marginal única de 33,3% então proposta estava longe de ser suficiente para financiar a transferência almejada. Trata-se, portanto, de um instrumento bem diferente do EITC, uma vez que este, ao contrário, está embutido na redistribuição fiscal existente e se caracteriza por uma taxa marginal negativa de −40%: o EITC não muda nada nos dispositivos de transferências e tributações já existentes, oferecendo uma transferência suplementar nula para os que não têm renda de

atividade, depois aumentando a uma taxa de 40% junto com a renda de atividade individual (ver acima).

Considerando a discussão dos capítulos anteriores, tais propostas podem, *a priori*, parecer surpreendentes. De fato, é mais que evidente que essa transferência "universal" será sempre inferior ao total das tributações pagas a partir de certo nível de renda, já que é preciso financiá-la. Nessas condições, por que, por exemplo, pagar a renda mínima a todos para em seguida aumentar o imposto sobre as rendas elevadas num montante superior à renda mínima transferida? Se o objetivo é baixar as taxas marginais efetivas que incidem sobre os salários baixos, conservando o mesmo nível de transferência para os que não possuem nenhuma renda de atividade, então parece mais simples permitir aos baixos salários conservar parte da renda mínima, ou ainda reduzir as tributações sobre os esses salários menores (por exemplo, as contribuições sociais salariais) e deslocar a carga correspondente para as rendas médias e elevadas. Tudo o que a renda de cidadania pode fazer contra a existência de "armadilhas de pobreza" pode ser empreendido da mesma maneira por meio dos instrumentos institucionais existentes, em vez de substituir toda a redistribuição por uma transferência universal.

Na realidade, a renda de cidadania pode comportar vantagens mais sutis. Por exemplo, pode dar mais segurança aos titulares de mínimos sociais prestes a encontrar um emprego e assim aumentar seu estímulo a trabalhar: com uma transferência universal, os titulares de mínimos sociais terão a garantia de poder recuperar seu mínimo caso saiam do emprego, uma vez que nunca o terão perdido, ao passo que os sistemas de tipo renda mínima implicam que ele terá de correr atrás de seus direitos, o que, por razões de morosidade administrativa ou estigma social, é na prática sempre incerto e não raro contribuiu para agravar a "armadilha de pobreza" [Van Parijs, 1995]. De maneira mais geral, os "libertários de esquerda" apostam que a universalidade dessa transferência instituirá uma política social menos inquisitorial, alheia ao status matrimonial e social do indivíduo.

As redistribuições eficientes

Em diversas situações, a desigualdade exige uma ação coletiva de redistribuição não só por ir contra o nosso senso de justiça social, como por representar um imenso desperdício de recursos humanos que poderiam ser mais bem utilizados em benefício de todos. O exemplo típico é o da discriminação ou do poder de monopsônio sobre o mercado de trabalho (ver acima): além de ser um tanto humilhante, seria ineficaz oferecer tão somente uma transferência fiscal compensadora aos que forem injustamente discriminados ou explorados pelo empregador. Essas desigualdades necessitam de instrumentos de redistribuição que permitam corrigir tais ineficácias e ao mesmo tempo redistribuir a renda, como as ações afirmativas, um salário mínimo ou, mais genericamente, intervenções diretas sobre o mercado de trabalho. As políticas de educação e formação, sob diversas formas, também podem constituir um instrumento poderoso de redistribuição eficiente, permitindo modificar estruturalmente a desigualdade das rendas do trabalho (ver acima). Esses dois instrumentos — as intervenções diretas sobre o mercado de trabalho e o da educação — foram analisados no Capítulo 3. Dois outros tipos de redistribuição eficiente tiveram importância histórica e política considerável: a redistribuição sob a forma de seguros sociais e a redistribuição keynesiana da demanda.

Redistribuição e seguros sociais

A imperfeição do mercado de crédito, ou mais simplesmente o fato de que "só se empresta aos ricos", está na origem da desigualdade ineficiente mais transparente possível, ainda que nem sempre saibamos identificar os instrumentos que permitem combatê-la de maneira eficaz (ver o Capítulo 2). Na realidade, os problemas de motivação e informação que estão na origem do racionamento de crédito se aplicam da mesma maneira a todo mercado intertemporal, em especial ao mercado de seguros. Isso poderia explicar por que o mercado é incapaz de fornecer corretamente os seguros sociais fundamentais,

justificando assim os sistemas públicos e obrigatórios de proteção social no âmago do intervencionismo moderno.

Os seguros sociais eficientes. — Por exemplo, nunca uma companhia de seguros privada ofereceu um contrato de seguro que cobrisse o risco de se estar temporariamente desempregado e garantisse uma renda de substituição — embora tal seguro tenha uma utilidade evidente e numerosos indivíduos envolvidos estivessem dispostos a pagar um preço para adquiri-lo. Uma razão evidente que explica essa lacuna do mercado é que a verdadeira renda de atividade individual pode ser difícil de observar em cada período do tempo, além de o indivíduo envolvido ter sempre interesse em subestimá-la. A vantagem do Estado e das administrações públicas sobre as companhias privadas é que eles dispõem (ou construíram ao longo do tempo) de uma capacidade administrativa e jurídica superior para observar e controlar as rendas pagas pelos empregadores, e, portanto, os direitos ao seguro-desemprego.

Outro fator importante é o fenômeno de antisseleção: se os indivíduos em questão dispõem de uma informação mais completa sobre probabilidade de serem expostos a esse risco, então a concorrência entre companhias de seguros privadas para atrair de maneira infalível os clientes de baixo risco e separá-los dos outros clientes pode levar estes últimos a receber contratos concebidos com esse único fim e que por isso são ineficazes, por exemplo, introduzindo franquias mais altas do que o necessário ou cobrindo apenas os riscos menores. Esse fenômeno pode ser particularmente problemático para o seguro-saúde, no qual a informação privada sobre os riscos individuais é importante. Em tais situações, o mecanismo da concorrência pode ser completamente ineficaz não só para os indivíduos de alto risco que poderiam ser excluídos do benefício do seguro como também para os de baixo risco, que recebem contratos ineficientes: impor um seguro obrigatório idêntico para todos poderia então ser vantajoso, inclusive para os indivíduos de baixo risco que subvencionariam aqueles de risco elevado mas que não pagariam mais pelo custo da separação [Rothschild e Stiglitz, 1976]. Esse mesmo fenômeno, aliás, pode justificar regulações públicas sobre outros mercados de seguro, como o seguro de automóvel [Henriet e Rochet, 1988].

Uma justificativa totalmente diferente para um seguro-saúde público é o fato de a saúde ser um bem cujo valor só pode ser efetivamente mensurado pelo

vendedor (o médico), o que pode resultar em preços e níveis de consumo excessivos pagos pelos consumidores [Arrow, 1963]: esse argumento é muitas vezes utilizado para explicar o peso excessivo das despesas com saúde nos países onde seguros privados predominam, como os Estados Unidos, e para justificar a implementação de uma regulação efetiva das despesas pelos sistemas públicos.

A imperfeição dos mercados intertemporais também pode justificar sistemas públicos de aposentadoria. O fenômeno de antisseleção existe, uma vez que uma aposentadoria também é um "seguro-sobrevivência" e, na realidade, os mercados destinados a converter a poupança em renda vitalícia estão longe de ser perfeitos. De qualquer forma, esse problema de informação privada sobre sua própria expectativa de vida é sem dúvida menos importante do que no caso do risco-desemprego e do risco-saúde. A principal justificativa para aposentadorias públicas é simplesmente a imperfeição do mercado, que permite transferir renda entre a idade ativa e a idade da aposentadoria. Se o mercado é incapaz de proporcionar a segurança da aposentadoria poupada, sobretudo no caso das rendas modestas, que têm acesso limitado aos investimentos financeiros, então um sistema de aposentadoria pública garantido pelo Estado pode permitir preencher esse vazio.

Em todas essas situações, o mercado e o sistema da concorrência mostram-se incapazes de oferecer os bens e serviços que, todavia, são os mais valorizados pelos consumidores. Um sistema público obrigatório permite desempenhar essa função de maneira eficaz. Isso também justifica que as despesas correspondentes sejam tratadas separadamente das outras despesas públicas e que as tributações que permitem financiá-las não sejam levadas em conta no cálculo das taxas médias e marginais efetivas da redistribuição fiscal: se um assalariado passa de um salário de 5.000 francos / mês para um salário de 10.000 francos / mês, ele duplica também o montante de seus direitos de aposentadoria, e as contribuições suplementares que ele paga para obter esses direitos suplementares devem então ser consideradas em sua renda, uma vez que se trata de uma renda "adiada". Para levar em conta o conjunto dessas rendas adiadas, seria preciso reduzir em cerca de 15-20 pontos as taxas médias e marginais "efetivas" do Gráfico 2 [Piketty, 1997]. Um sistema puro no qual todos os seguros sociais assumissem a forma de tributações iguais para cada indivíduo com rendas adiadas assim adquiridas não

envolveria nenhuma redistribuição e se limitaria a corrigir de modo eficiente a imperfeição do mercado: as contribuições sociais corresponderiam apenas aos pagamentos que cada um estaria disposto a efetuar para obter a cobertura desejada, se o mercado pudesse oferecê-la.

Seguros sociais: instrumento de redistribuição fiscal? — Entretanto, nem todas as despesas dos sistemas de seguros sociais são neutras do ponto de vista da redistribuição fiscal entre assalariados. O seguro-saúde é o caso mais simples: ele é financiado por uma tributação proporcional ao nível do salário, enquanto a maioria das compensações (reembolso de tratamentos, despesas hospitalares) é igual para todos. Na falta de qualquer justificativa em termos de eficácia, isso bastaria para legitimar tal sistema: sem poder realizar uma verdadeira redistribuição capital-trabalho (ver acima), o seguro-saúde público e obrigatório seria simplesmente uma forma específica de imposto negativo que permitiria financiar, a partir de uma tributação proporcional sobre as rendas do trabalho, uma transferência fixa concedida a todos e equivalente ao valor médio das despesas com saúde. Essa perspectiva de “redistribuição pura”, aliás, não impediria que o seguro-saúde fosse contabilizado separadamente do resto da redistribuição fiscal, utilizando uma tributação específica identificada por todos a fim de que cada um pudesse avaliar sua amplitude em relação a outras despesas, da mesma forma que seria possível financiar as despesas com educação mediante um imposto específico.

Na ausência de qualquer redistribuição direta significativa entre trabalhadores ativos, essas duas despesas sociais, saúde e educação, são os dois principais elementos da redistribuição contemporânea, que funciona, portanto, por despesas interpostas, e não por transferências monetárias: ambas são transferências fixas de que todos se beneficiam na mesma medida, a despeito do nível de renda — ao menos para as despesas com ensino primário e secundário —, e são financiadas por tributações que aumentam proporcionalmente ou de maneira um pouco progressiva junto com a renda. Aliás, é a amplitude dessa redistribuição em serviços que permite avaliar a diferença entre os países com redistribuições fracas e fortes, e não as transferências monetárias entre trabalhadores ativos, as quais têm uma importância desprezível em todos os países (ver acima). Por exemplo, se é verdade que um trabalhador de salário mínimo francês e um

americano recebem o mesmo salário líquido, a diferença fundamental é que o trabalhador americano paga do próprio bolso o seguro-saúde e as despesas com educação de seus filhos, em geral muito altas, e é essa redistribuição fiscal que faz com que um trabalhador de salário mínimo tenha um padrão de vida muito melhor na França do que nos Estados Unidos (a menos que ele seja jovem, saudável e sem filhos, como é muitas vezes o caso de quem recebe salário mínimo).

O caso das despesas dos sistemas públicos de aposentadoria em regime de repartição, que representam de longe a maior parte das despesas sociais, é completamente diferente. Com efeito, as contribuições proporcionais à renda pagas durante a vida ativa dão direito a transferências a partir da aposentadoria que são, por sua vez, proporcionais às rendas pregressas. Isso pode fazer com que o balanço redistributivo pareça neutro. Na realidade, a desigualdade fundamental em relação à aposentadoria é a desigualdade das expectativas de vida: em geral, os salários baixos têm expectativas de vida bem menores que os salários elevados, de modo que recebem sua aposentadoria durante um período mais curto. Os estudos disponíveis que levam em conta o conjunto do sistema de aposentadoria francês indicam que, para 1 franco de contribuições pagas durante a vida ativa, os altos executivos recebem durante sua aposentadoria uma pensão total que é mais de 50% superior à recebida pelos operários [Chassard e Concialdi, 1989, p. 76]. Em outras palavras, as aposentadorias promovem uma redistribuição às avessas: em média, uma parte significativa das contribuições dos operários financia a aposentadoria dos altos executivos. É claro que devemos levar em conta que um sistema por capitalização privada talvez não permitisse aos operários dispor de qualquer aposentadoria se a poupança alimentada por suas contribuições tivesse se perdido na especulação e imperfeição dos mercados intertemporais. Contudo, devemos reconhecer que essa incapacidade do mercado financeiro de garantir uma pensão a partir da poupança, que era bem real quando as experiências desastrosas de fundos de pensão do entreguerras deram toda a legitimidade à implementação de sistemas públicos em regime de repartição, atenuou-se muito desde então: os produtos financeiros oferecidos nos anos 1990 proporcionam oportunidades muito maiores de investimentos coletivos com retorno garantido do que no passado, inclusive no caso das "pequenas"

poupanças, como os 1.500 francos mensais de contribuições de aposentadoria (salarial e patronal) que um trabalhador de salário mínimo pagava em 1996.

A passagem para um sistema por capitalização privada resolveria apenas em parte o problema da desigualdade das expectativas de vida, pois, em geral, os mesmos investimentos coletivos agrupariam níveis de renda e longevidade bastante desiguais, assim como o sistema em regime de repartição. Seja como for, o principal problema é que só é possível sair gradualmente de um sistema como esse: seria injusto privar aqueles já muito avançados em sua vida ativa das aposentadorias que sempre lhes anunciaram, mesmo em se tratando de aposentadorias financiadas de maneira antirredistributiva.

Sem dúvida, os sistemas públicos de aposentadoria sempre comportam subsídios mínimos, como o mínimo-idoso na França, que são pagos, na falta de contribuições suficientes, durante a vida ativa e que, por conseguinte, são indiscutivelmente redistributivos. Foram, aliás, essas aposentadorias mínimas que permitiram erradicar a "pobreza da terceira idade" antes bastante grave em todos os países ocidentais, reduzindo assim a desigualdade global das rendas das famílias. Mas essas transferências representam apenas uma parcela muito pequena do total das aposentadorias na França e na Europa continental, sendo que mínimos semelhantes existem e desempenharam o mesmo papel benéfico nos países onde os sistemas públicos de aposentadoria foram inteiramente construídos sobre essa vocação "minimalista", como os Estados Unidos e o Reino Unido.

Esse balanço modesto dos sistemas públicos de aposentadoria também ilustra os perigos do mito da "sociedade securitária" [Rosanvallon, 1995]. Se concebermos a redistribuição como um todo numa lógica de seguros sociais — isto é, entendendo os membros da sociedade como submetidos aos mesmos "riscos", perante os quais convém contratar um seguro coletivo, e recusando explicitar as desigualdades entre assalariados e a maneira como essa ou aquela despesa beneficia uns e outros —, correremos o risco de não implementar as redistribuições necessárias, por exemplo entre trabalhadores ativos (ver acima), e de adotar "redistribuições" falsas, como ilustra o caso das aposentadorias e o de certas redistribuições em bens e serviços, como o ensino superior público, que muitas vezes constitui uma redistribuição das rendas baixas na direção das rendas elevadas, principalmente na França (ver acima).

Redistribuição e demanda

A redistribuição keynesiana da demanda é um mecanismo de redistribuição eficiente que ocupa lugar privilegiado no imaginário e na prática do intervencionismo contemporâneo. Em sua formulação mais popular, esse mecanismo afirma que um aumento dos salários pode permitir fortalecer a demanda de bens e serviços na economia e assim aquecer a atividade e o nível de emprego. Trata-se do melhor dos mundos para a redistribuição, uma vez que se torna possível aumentar tudo ao mesmo tempo sem gerar custos a ninguém! Apesar da importância considerável atribuída a tal mecanismo, seus fundamentos conceituais e empíricos são um tanto frágeis. Com efeito, por que uma redistribuição da demanda permitiria aquecer a atividade econômica? Se o caso é simplesmente de transferir poder de compra das empresas e dos capitalistas para os assalariados — o que, a propósito, pode ser uma excelente medida por razões de justiça social —, por que isso permitiria aumentar a demanda global, salvo supondo que as empresas e os capitalistas não exerciam seu poder de compra nem para consumir nem para investir? Ora, não existe, ou existe muito pouco, poder de compra “adormecido”: o poder de compra não consumido de imediato é sempre investido em algum lugar sob uma forma ou outra, por exemplo nos empréstimos do Estado. Uma interpretação possível é que, se o volume global da demanda de bens e serviços permanece constante, é a modificação de sua composição que permite um aquecimento da atividade, por exemplo, porque as rendas não consumidas não eram investidas de maneira tão útil quanto possível e porque uma redistribuição voltada para os assalariados ou uma mobilização desses recursos pelas despesas públicas poderiam permitir orientá-las de modo mais eficaz.

Outro argumento clássico é que a redistribuição do poder de compra permite deslocar a demanda na direção de bens que só podem ser produzidos de maneira eficiente em altíssima escala, o que permite aquecer a atividade global em detrimento de produções mais artesanais. Por exemplo, uma fortíssima desigualdade do poder de compra pode impedir ou postergar a industrialização porque os pobres são pobres demais para compor uma demanda suficiente em bens industriais, enquanto os ricos concentram sua demanda em bens importados e serviços domésticos [Murphy et al., 1989; Piketty, 1994, p. 791-794].

Vê-se, assim, que não faltam argumentos para justificar a capacidade da redistribuição do poder de compra de reduzir a desigualdade e ao mesmo tempo aquecer o trabalho em benefício de todos. Entretanto, não há motivo para pensar que as condições para a validade desse mecanismo virtuoso sempre estarão disponíveis: devemos julgar caso a caso. Além disso, a intepretação tradicional que os economistas contemporâneos propõem do mecanismo keynesiano de dinâmica macroeconômica é bastante diferente: ela se baseia na ideia de que preços e salários não se ajustam rápido o bastante no curto prazo, por exemplo, porque o salário nominal é fixo e só uma injeção inflacionária é capaz de aquecer o trabalho e o nível de emprego graças à queda do salário real. Essa ideia, segundo a qual a inflação permite "lubrificar" e amaciar as estruturas econômicas, nos leva para muito longe do melhor possível da redistribuição, onde, ao contrário, seria o aumento do poder de compra dos assalariados que deveria permitir o crescimento! Os outros componentes dessas políticas de crescimento, como, por exemplo, o aumento da dívida pública, que gera um aumento da demanda de capital — e, portanto, da remuneração do capital recebida por aqueles que o detêm —, não raro provocam um efeito redistributivo também duvidoso. Além disso, os efeitos de dinamização dessas políticas conjunturais, quando existem, em geral ocorrem apenas no curto prazo e por isso dificilmente podem exercer o papel de grade de análise sistemática das condições de redistribuição, sobretudo se comparados aos poderosos instrumentos estruturais que analisamos nas seções anteriores.

O exemplo dessa redistribuição keynesiana também ilustra até que ponto pode ser improdutivo justificar qualquer redistribuição por uma expectativa de redistribuição eficiente, que seria capaz de resolver tudo ao mesmo tempo. Tal perigo, já ilustrado pelo mito da "sociedade securitária", é muito mais abrangente. Por exemplo, seria ilusório e contraprodutivo querer atribuir toda a desigualdade do capital humano a fenômenos discriminatórios, ou toda a debilidade dos salários ao poder de monopsônio dos empregadores. Se é indispensável poder identificar as redistribuições eficientes, então a vontade de denunciar em cada desigualdade a marca de uma ineficácia grosseira que um voluntarismo um tanto mítico seria capaz de erradicar pode às vezes se eximir de pagar os impostos necessários para financiar transferências fiscais, que, se não

podem pôr fim à desigualdade “irreal”, permitem ao menos atenuar de maneira infalível a desigualdade bem real das condições de vida.

Referências bibliográficas

American Economic Review, *AER*.
Journal of Political Economy, *JPE*.
National Bureau of Economic Research, *NBER*.
Quarterly Journal of Economics, *QJE*.

Adelman, I. e Robinson, S. "Income distribution and development", *Handbook of Development Economics*, vol. 2, North-Holland, Nova York, 1989.
Akerlof, G. e Yellen, J. "The fair wage-effort hypothesis and unemployment", *QJE*, n. 105, 1990, p. 255-283.
Arrow, K. "Uncertainty and the welfare economics of medical care", *AER*, n. 53, 1963, p. 941-973.
_____. "The theory of discrimination", *in* Ashenfelter, O. e Rees, A. (orgs.). *Discrimination on Labor Markets*. Princeton: Princeton University Press, 1973.
Atkinson, A. *The Economics of Inequality*. Oxford: Clarendon Press, 1983.
Atkinson, A., Rainwater, L. e Smeeding, T. *Income Distribution in OECD Countries*, OCDE, Paris, 1995.
Atkinson, A. e Stiglitz, J. *Lectures on Public Economics*. Nova York: McGraw-Hill, 1980.
Banerjee, A. e Ghatak, M. *Empowerment and Efficiency: the Economics of Tenancy Reform*. Cambridge: MIT, 1995.
Banerjee, A. e Newman, A. "Occupational choice and the process of development", *JPE*, n. 101, 1993, p. 274-299.
Becker G. *Human Capital*. Nova York: Columbia University Press, 1964.
_____. *A Treatise on the Family*. Cambridge: Harvard University Press, 1991.
Benabou, R. "Workings of a city: location, education, production", *QJE*, n. 108, 1993, p. 619-652.
_____."Inequality and growth", *NBER Macroeconomics Annual 1996*.
Bewley, T. *A Field Study on Downward Wage Rigidity*. New Haven: Yale University Press, 1994.
Blau, F. e Kahn, L. "The impact of wage structure on trends in US gender wage differentials", *NBER*, n. 4748, 1994.
Blundell, R. "The impact of taxation on labor force participation and labor supply", *in Taxation, Employment and Unemployment* (Capítulo 3), The OECD Jobs Study, OCDE, Paris, 1995.
Booth, A. e Snower, D. *Acquiring Skills: Market Failures, Their Symptoms and Policy Responses*. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.
Boudon, R. *L'Inégalité des chances*. Paris: Armand Colin, 1973.
Bound, J. e Freeman, R. "Black Economic Progress: Erosion of the Post-1965 Gains in the 1980's?, *in* Shulman, S. e Darity, W. (orgs.). *The Question of Discrimination*. Middletown: Wesleyan University Press, 1989.
_____. "What Went Wrong? The Erosion of Relative Earnings and Employment Among Young Black Men in the 1980's", *QJE*, n. 107(1), 1992, p. 201-232.
Bourdieu, P. e Passeron, J.-C. *Les Héritiers*. Paris: Minuit, 1964.
_____. *La Reproduction*. Paris: Minuit, 1970.
Bourguignon, F. "Pareto-superiority of unegalitarian equilibria in Stiglitz' model of wealth distribution with convex savings function", *Econometrica*, n. 49, 1981, p. 1469-1475.
Bourguignon, F. e Martinez, M. *Decomposition of Primary Family Incomes: a Microsimulation Approach Applied to France, 1979-1989*, DELTA, 1996.

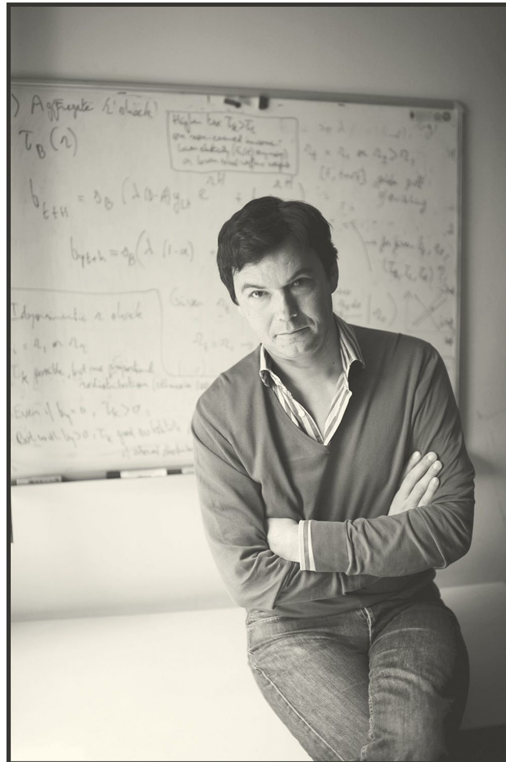
Card, D. "The effect of unions on the distribution of wages: redistribution or relabeling?", *NBER*, n. 4195, 1992.
Card, D. e Freeman, R. *Small Differences That Matter: Labor Markets and Income Maintenance in Canada and the United States*. Chicago: University of Chicago Press, 1993.
Card, D., Kramarz, F. e Lemieux, T. "Changes in the relative structure of wages and employment: a comparison of the United States, Canada and France", *NBER*, n. 5487, 1996.
Card, D. e Krueger, A. "Does school quality matter?", *JPE*, n. 100, 1992, p. 1-40.
_____. *Myth and Measurement: the New Economics of the Minimum Wage*. Princeton: Princeton University Press, 1995.
Chamley, C. *Capital Income Taxation, Income Distribution and Borrowing Constraints*, DELTA, 1996.
Chassard, Y. e Concialdi, P. *Les Revenus en France*; Paris: La Découverte, "Repères", 1989.
Coate, S. e Loury, G. "Will affirmative action eliminate negative stereotypes?", *AER*, n. 83, 1993, p. 1220-1240.
Cohen, D., Lefranc, A., e Saint-Paul, G. "French unemployment: a transatlantic perspective", *Economic Policy*, 1996.
Coleman, J. *Equality of Educational Opportunity*. Washington: US Dept. of Health, Education and Welfare, 1966.
Cooper, S., Durflauf, S. e Johnson, P. "On the transmission of economic status across generations", *ASA Papers and Proceedings*, 1994, p. 50-58.
CSERC. *Les Inégalités d'emploi et de revenu*. Paris: La Découverte, 1996.
Davis, S. "Cross-country patterns of change in relative wages", *NBER Macroeconomics Annual 1992*.
Douglas, P. "The Cobb-Douglas production function once again: its history, its testing and some new empirical values", *JPE*, n. 84, 1976, p. 903-915.
Drèze, J. e Sen, A. *India: Economic Development and Social Opportunity*. Delhi: Oxford University Press, 1995.
Ducamin, R. *Rapport de la commission d'études des prélèvements fiscaux et sociaux pesant sur les ménages*. Paris: Ministère de l'Économie et des Finances, 1995.
Duménil, G. e Lévy, D. *La Dynamique du capital: um siècle d'économie américaine*. Paris: PUF, 1996.
Ehrenberg, R. e Smith, R. *Modern Labor Economics*. Nova York: Harper & Collins, 1994.
Eissa, N. e Liebman, J. "Labor supply response to the earned income tax credit", *QJE*, n. 111, 1996, p. 605-637.
Erickson, C. e Ichino, A. "Wage differentials in Italy", *in* Katz L. e Freeman R. (orgs.). *Differences and Changes in Wage Structure*. Chicago: University of Chicago Press, 1995.
Erikson, R. e Goldthorpe, J. *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*. Oxford: Clarendon Press, 1992.
Feenberg, D. e Poterba, J. "The income and tax share of very high income households", *AER*, maio de 2000.
Feldstein, M. "The effect of marginal tax rates on taxable income: a panel study of the 1986 Tax Reform Act", *JPE*, n. 103, 1995, p. 551-572.
Fleurbaey, M. *Théories économiques de la justice*. Paris: Economica, 1996.
FMI. *World Economic Outlook*, 1996.
Freeman, R. "Changes in the labor market status of Black Americans, 1948-1972", *Brookings Papers on Economic Activity*, n. 1, 1973, p. 67-120.
_____. "Are your wages set in Beijing?", *Journal of Economic Perspectives*, n. 9-3, 1995, p. 15-32.
_____. *Disadvantaged Young Men and Crime*. Cambridge: Harvard University Press, 1996.
Freeman, R. e Medoff, J. *What Do Unions Do?*. Nova York: Basic Books, 1984.
Friedman, M. *Capitalism and Freedom*. Chicago: University of Chicago Press, 1962.
Goldin, C. e Margo, R.A. "The great compression: the wage structure in the United States at mid-century", *QJE*, n. 107, 1992, p. 1-34.
Goolsbee, A. "What happens when you tax the rich? Evidence from executive compensation", *NBWE Working Paper*, n. 6333, 1997.

Gottschalk, P. “Changes in inequality of family income in seven industrialized countries”, *AER*, n. 83-2, 1993, p. 136-142.
Goux, D. e Maurine, E. “Meritocracy and social heredity in France: some aspects and trends”, *European Sociological Review*, 1996.
Hammermesh, D. “Labor demand, Princeton apprenticeship training: evidence from Germany”, *NBER*, n. 4557, 1993.
Harhoff, D. e Kane, T. “Financing apprenticeship training: evidence from Germany”. *NBER*, n. 4557.
Henriet, D. e Rochet, J.-C. “Équilibres et optima sur les marchés d’assurance”, *in Mélanges économiques en l’honneur d’Edmond Malinvaud*. Paris: Economica, 1988.
Herrnstein, R. e Murray, C. *The Bell Curve: Intelligence and Class Structure in American Life*. Nova York: The Free Press, 1994.
INSEE. “Un siècle de données macroéconomiques”, *INSEE Résultats*, n. 303-304, 1994.
_____. “Revenus et patrimoine des ménages, edition 1995”, *INSEE Synthèses*, n. 1, 1995.
_____. “Séries longues sur les salaires”, *INSEE Résultats*, n. 457, 1996a.
_____. “Revenus et patrimoine des ménages, edition 1996”, *INSEE Synthèses*, n. 5, 1996b.
_____. “Rapport sur les comptes de la nation 1995”, *INSEE Résultats*, n. 471-472-473, 1996c.
_____. “L’évolution des salaires jusqu’en 1994”, *INSEE Synthèses*, n. 4, 1996d.
_____. “Les salaires dans l’industrie, le commerce et les services en 2000”, *INSEE Résultats Sociétés*, n. 7, 2002.
Judd, K. “Redistributive taxation in a simple perfect foresight model”, *JPE*, n. 28, 1985, p. 59-83.
Juhn, C., Murphy K. e Pierce, B. “Wage inequality and the rise in returns to skill”, *JPE*, n. 101, 1993, p. 410-442.
Juhn, C., Murphy K. e Topel, R. “Why has the natural rate increased over time?”, *Brookings Papers on Economic Activity*, n. 2, 1991, p. 75-142.
Kahneman, D., Knetsch, J. e Thaler, R. “Fairness as a constraint on profit seeking”, *AER*, n. 76, 1986, p. 728-741.
Katz, L., Loveman, G. e Blanch-Flower, D. “A comparison of changes in the structure of wages in four OECD countries”, *in* Freeman R. e Katz L. (orgs.). *Differences and Changes in Wage Structure*. Chicago: University of Chicago Press, 1995.
Kolm, S.C. *Justice et équité*. Paris: Éditions du CNRS, 1971.
Kramarz, F., Lollivier, S. e Pelé, L. “Wage inequalities and firm-specific compensation policies in France”, *Document de travail INSEE-CREST*, n. 9518, 1995.
Kremer, M. e Maskin, E. “Wage inequality and segregation by skill”, *Working Paper NBER*, n. 5718, 1996.
Krueger, A. e Summers, L. “Efficiency wages and the interindustry wage structure”, *Econometrica*, n. 56, 1988, p. 259-293.
Krussel, P., Ohanian, L., Rios-Rull, J.V. e Violante, G. “Capital-skill complementarity and inequality”, University of Rochester, 1996.
Kuznets, S. “Economic growth and economic inequality”, *AER*, n. 45, 1955, p. 1-28.
Landais, C. “Les hauts revenus en France (1998-2006): une explosion des inégalités”, *Working Paper PSE*, 2007.
Lefranc, A. “Évolutions des marchés du travail français et américain entre 1970 et 1993”, *Revue Économique*, 1997.
Lemieux, T. “Unions and wage inequality in Canada and in the United States”, *in* Card, D. e Freeman, R. (orgs.). *Small Differences That Matter*. Chicago: University of Chicago Press, 1993.
Lhomme, J. “Le pouvoir d’achat de l’ouvrier français au cours d’un siècle: 1840-1940”, *Le Mouvement Social*, n. 63, 1968, p. 41-70.
Liebman, J. *Essays on the Earned Income Tax Credit*. Dissertação de doutorado, Harvard, 1996.
Lollivier, S. e Verger, D. “Patrimoine des ménages: déterminants et disparités”, *Économie et Statistique*, n. 296-297, 1996, p. 13-32.
Lucas, R. “Supply-side economics: an analytical review”, *Oxford Economic Papers*, n. 42, 1990a, p. 293-

316.
_____. “Why doesn’t capital flow from rich to poor countries?”, *AER*, n. 80, 1990b, p. 92-96.
Mankiw, G., Romer, D. e Weil, D. “A contribution to the empirics of economic growth”, *QJE*, n. 107, 1992, p. 407-437.
Meyer, C. *Income Distribution and Family Structure*. Dissertação de doutorado, MIT, 1995.
Morrisson, C. “L’inégalité des revenus”, *in* Lévy-Leboyer, M. e Casanova, J.-C. (orgs.). *Entre l’État et le marché: l’économie française de 1880 à nos jour*s. Paris: Gallimard, 1991.
_____. *La Répartition des revenus*. Paris: PUF, 1996.
Mulligan, C. *Parental Priorities and Economic Inequality*. Chicago: University of Chicago Press, 1996.
Murphy, K., Shleifer, A. e Vishny, R. “Income distribution, market size and industrialisation”, *QJE*, 1989, n. 104, p. 537-564.
Murphy, K. e Welch, F. “Inequality and relative wages”, “Occupational change and the demand for skill”, *AER*, n. 83-2, 1993, p. 104-109, 122-126.
Neumark, D. e Wascher, W. “Employment effects of minimum and subminimum wages: reply to Card, Katz and Krueger”, *Industrial and Labor Relations Review*, n. 48, 1994, p. 497-512.
Nizet, J.-Y. *Fiscalité, économie et politique: l’impôt en France, 1945-1990*. Paris: LGDJ, 1990.
OCDE. *The Integration of Women in Economy*, OCDE, Paris, 1985.
_____. *Perspectives de l’emploi*, julho de 1993.
_____. *Statistiques des recettes publiques des pays membres de l’OCDE, 1965-1994*, 1995.
_____. *Perspectives économiques de l’OCDE*, n. 59, 1996.
_____. *Taux de chômage standardisés*. Disponível em www.oecd.org, 2000.
Phelps, E. “The statistical theory of racism and sexism”, *AER*, n. 62, 1968, p. 659-661.
_____. *Structural Slumps: the Modern Equilibrium Theory of Unemployment, Interest and Assets*. Cambridge: Harvard University Press, 1994.
Piketty, T. “Inégalités et redistribution”, *Revue d’Économie Politique*, n. 104, 1994, p. 769-800.
_____. “Social mobility and redistributive politics”, *QJE*, n. 110, 1995, p. 551-584.
_____. “La redistribution fiscal face au chômage”, *Revue Française d’Economie*, 1997.
_____. “Les créations d’emploi en France et aux États-Unis: ‘services de proximité’ contre ‘petits boulouts’?”, *Notes de la Fondation Saint-Simon*, n. 93 (dezembro de 1997b) (ver também *Économie et Statistique*, n. 318 [1998-8], p. 73-99).
_____. “L’impact des incitations financières au travail sur les comportements individuels: une estimation pour le cas français”, *Économie et Prévision*, n. 132-133 (janeiro-março de 1998), p. 1-35.
_____. “Les hauts revenus face aux modifications des taux marginaux supérieurs de l’impôt sur le revenu en France, 1970-1996”, *Économie et Prévision*, n. 138-139 (abril-setembro de 1999), p. 25-60.
_____. *Les Hauts revenus en France au XXe siècle. Inégalités et redistributions 1901-1998*. Paris: Grasset, 2001.
_____. “On the long run evolution of inheritance: France 1820-2050”, *QJE*, 2011.
_____. *O capital no século XXI*. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2014.
Piketty, T. e Saez, E. “Income inequality in the United States, 1913-1998”, *QJE*, n. 118, 2003, p. 1-39.
_____. “A theory of optimal inheritance taxation”, *Econometrica*, 2013.
Piketty, T., Saez, E. e Stantcheva, S. “Optimal taxation of top labor incomes: a tale or three elasticities”, *AEJ: Economic Policy*, 2014.
Piketty, T. e Zucman, G. “Capital is back: wealth-income rations in rich countries, 1700-2010”, *QJE*, 2014.
Rawls, J. *A Theory of Justice*. Oxford: Clarendon Press, 1972.
Roemer, J. *Theories of Justice*. Cambridge: Harvard University Press, 1996.
Rosanvallon, P. *La Nouvelle question sociale*. Paris: Seuil, 1995.
Rothemberg, J. “Ideology and the distribution of income”, MIT, Cambridge, 1996.
Rothschild, M. e Stiglitz, J. “Equilibrium in competitive insurance markets”, *QJE*, n. 90, 1976, p. 629-650.
Shavit, Y. e Blossfeld, H.P. *Persistent Inequality: Changing Educational Attainment in 13 Countries*.

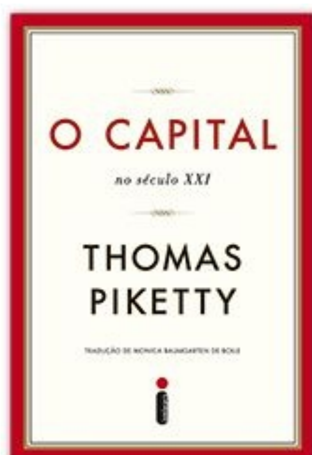
Boulder: Westview, 1993.
Slemrod, J. “Income creation or income shifting? Behavioral responses to the Tax Reform Act of 1986”, *AER*, n. 85-2, 1995, p. 175-180.
Solow, R. “A contribution to the theory of economic growth”, *QJE*, n. 70, 1956, p. 65-94.
_____. “A skeptical note on the constancy of relative shares”, *AER*, n. 48, 1958, p. 618-631.
Spence, M. *Market Signalling: Informational Transfer in Hiring and Related Screening Processes*. Cambridge: Harvard University Press, 1974.
Topel, R. “What have we learned from empirical studies of unemployment and turnover?”, *AER*, n. 83, 1993, p. 110-115.
Van Parijs, P. *Real Freedom for All: What (If Anything) Can Justify Capitalism?*. Oxford: Clarendon Press, 1995.
Williamson, J. *Did British Capitalism Breed Inequality?*. Boston: Allen & Unwin, 1985.
Williamson, J. e Lindert P. *American Inequality: A Macroeconomic History*. Nova York: Academic Press, 1980.
Wilson, W.J. *The Truly Disadvantaged: The Inner City, the Underclass and Public Policy*. Chicago: University of Chicago Press, 1987.
Wolff, E. “Changing inequality of wealth”, *AER*, n. 82-2, 1992, p. 552-558.
Young, A. “The tyranny of numbers: confronting the statistical realities of the East Asian growth miracles”, *QJE*, n. 110, 1995.

Sobre o autor



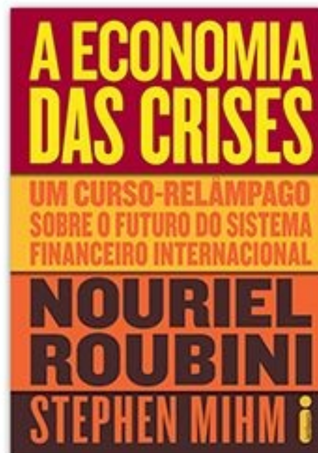
Formado pela London School of Economics e pela École des Hautes Études en Sciences Sociales na França, Thomas Piketty foi professor de economia do MIT e hoje leciona na École d'Économie de Paris. Possui inúmeros artigos publicados nos principais periódicos especializados, como *Quarterly Journal of Economics, Journal of Political Economy, American Economic Review* e *Review of Economic Studies*. É autor também de diversos livros sobre economia e distribuição de renda, incluindo o aclamado *O capital no século XXI*, Livro do Ano do *Financial Times* em 2014. Por sua obra, recebeu em 2013 o Prêmio Yrjö Jahnsson, conferido pela Associação Europeia de Economia.

Conheça o outro livro do autor

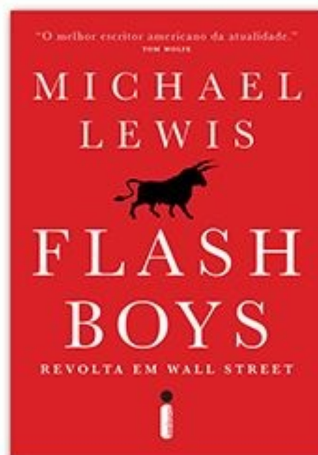


O capital no século XXI

Títulos relacionados



A economia das crises
Nouriel Roubini e
Stephen Mihm



Flash Boys
Michael Lewis